LAST UPDATE【2015/10/13】

インフォマート｜2492｜

Research Report by Shared Research Inc.

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。

LAST UPDATE【2015/10/13】

目次

主要経営指標の推移 ---- **3**
直近更新内容 ---- **4**
概 略 ---- 4
業績動向 ---- **6**
四半期実績推移 ---- 6
2015 年 12 月期会社予想 ---- 13
中長期見通し ---- 20
事業内容 ---- **22**
ビジネス ---- 22
SW（Strengths, Weaknesses）分析 ---- 41
市場とバリューチェーン ---- 42
過去の財務諸表 ---- **46**
損益計算書 ---- 63
貸借対照表 ---- 64
キャッシュフロー計算書 ---- 65
その他情報 ---- **66**
沿革 ---- 66
グループ会社 ---- 68
ニュース＆トピックス ---- 68
大株主 ---- 68
株主還元 ---- 68
トップ経営者 ---- 68
従業員 ---- 69
IR 活動 ---- 69
企業概要 ---- 70

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	FY12/09 連結	FY12/10 連結	FY12/11 連結	FY12/12 連結	FY12/13 連結	FY12/14 連結	FY12/15 会社予想
売上高	**2,945**	**3,043**	**3,324**	**3,785**	**4,339**	**4,980**	**5,948**
前年比	-	3.3%	9.2%	13.9%	14.7%	14.8%	19.4%
売上総利益	**1,934**	**2,069**	**2,246**	**2,478**	**2,849**	**3,835**	**4,473**
前年比	-	7.0%	8.5%	10.4%	15.0%	34.6%	16.6%
売上総利益率	65.6%	68.0%	67.6%	65.5%	65.7%	77.0%	75.2%
営業利益	**728**	**606**	**650**	**815**	**1,095**	**1,945**	**2,283**
前年比	-	-16.8%	7.3%	25.5%	34.3%	77.7%	17.4%
営業利益率	24.7%	19.9%	19.5%	21.5%	25.2%	39.1%	38.4%
経常利益	**727**	**605**	**645**	**815**	**1,107**	**1,962**	**2,279**
前年比	-	-16.8%	6.6%	26.4%	35.8%	77.2%	16.2%
経常利益率	24.7%	19.9%	19.4%	21.5%	25.5%	39.4%	38.3%
当期純利益	**406**	**353**	**361**	**496**	**631**	**1,178**	**1,404**
前年比	-	-13.1%	2.2%	37.6%	27.1%	86.6%	19.2%
純利益率	13.8%	11.6%	10.9%	13.1%	14.5%	23.7%	23.6%
一株当たりデータ（円、株式分割調整後）							
EPS	7.4	6.3	6.4	8.7	10.9	19.9	23.3
EPS （潜在株式調整後）	6.8	5.9	6.1	8.3	10.5	9.9	23.3
DPS	3.8	4.1	4.5	3.7	5.3	9.7	11.8
BPS	41.0	43.1	45.3	49.6	55.1	66.8	
貸借対照表 （百万円）							
現金・預金	747	551	1,020	584	620	801	
流動資産合計	**1,558**	**1,360**	**1,910**	**1,564**	**1,786**	**2,233**	
有形固定資産	25	36	42	51	45	37	
投資その他の資産計	156	66	94	202	307	200	
無形固定資産	1,247	1,744	2,386	2,840	2,849	3,221	
資産合計	**2,986**	**3,205**	**4,431**	**4,657**	**4,988**	**5,690**	
買掛金	189	174	177	148	160	157	
短期有利子負債	0	0	424	688	688	520	
流動負債合計	**613**	**633**	**1,124**	**1,468**	**1,689**	**1,647**	
長期有利子負債	0	0	576	288	0	0	
固定負債合計	**0**	**0**	**587**	**299**	**13**	**13**	
負債合計	**613**	**633**	**1,711**	**1,767**	**1,702**	**1,661**	
純資産合計	**2,373**	**2,572**	**2,720**	**2,890**	**3,286**	**4,029**	
有利子負債（短期及び長期）	0	0	1,000	976	688	520	
キャッシュフロー計算書 （百万円）							
営業活動によるキャッシュフロー	743	755	895	1,284	1,710	1,878	
投資活動によるキャッシュフロー	-655	-888	-1,311	-1,482	-1,186	-1,145	
財務活動によるキャッシュフロー	-113	-53	892	-241	-491	-555	
財務指標							
総資産当期利益率（ROA）	25.7%	19.5%	16.9%	17.9%	23.0%	36.8%	
自己資本当期利益率（ROE）	18.5%	15.0%	14.4%	18.2%	20.6%	32.3%	
自己資本比率	76.8%	75.9%	58.4%	61.5%	65.3%	70.8%	

出所：会社資料よりSR社作成
表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

直近更新内容

概　略

2015年10月13日、株式会社インフォマートは、10月5日にリリースした東京証券取引所における上場市場の変更について、市場一部の指定を受けたことを発表した。（市場一部決定に関するリリースはこちら、上場市場変更についてのリリース文はこちら、新株式発行その他についてはこちら）

2015年10月5日、同社は、東京証券取引所における上場市場の変更、新株式発行、自己株式の処分、並びに株式売出しに関して発表した。（上場市場変更についてのリリース文はこちら、新株式発行その他についてはこちら）

上場市場の変更

同社は東京証券取引所の承認を受け、2015年10月26日をもって、同社株式の上場市場を東京証券取引所マザーズ市場から東京証券取引所市場第一部または第二部へ市場変更することとなった。なお、同社株式の所属部については、新株式の発行価格等決定日（2015年10月13日から10月16日までの間のいずれかの日）以降に東京証券取引所の決定を受けて、発表する予定である。

新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出し

今回の新株式発行により、発行済株式数（2015年10月5日現在60,752,000株）は6.76%増加する見通し。自己株式の売出し（同394,230株。処分後の自己株式数は30株）を考慮するとEPSは6.94%希薄化されることとなる。

資金使途

今回の一般募集に係る手取概算額5,140百万円（5,139,960,000円）については、同社が提供してきたフード業界向け企業間電子商取引に係る各種サービスを、全業界向けに提供していくための必要資金として、1）2,700百万円を2017年12月までに既存の各システムのバージョンアップを目的としたソフトウェア開発資金として、2）2,300百万円を2017年12月までに、全業界向けのBtoBプラットフォーム、ポータルサイト等に関するソフトウェア開発資金に充当し、3）残額が生じた場合は、ソフトウェア開発資金、顧客開拓のための販売促進費等の運転資金、短期借入金の返済に順次充当する予定であるとしている。

同社では、更なる成長に向けて、BtoBプラットフォームを推進し確固たる地位を確保することが必要と認識。そのために、新規利用企業数の増加、既存顧客の利便性向上を目的としたシステムのバージョンアップやシステム間の連携を図る必要があり、更なるシステム開発に注力するとしている。

公募による新株式発行（一般募集）

募集株式：同社普通株式、4,105,800株

払込金額の決定方法：2015年10月13日～10月16日までの間のいずれかの日に決定

払込期日：2015年10月23日

公募による自己株式の処分（一般募集）

募集株式：同社普通株式 394,200株

払込金額の決定方法：発行価格等決定日に決定。払込金額は新株式発行における払込金額と同一。

払込期日：2015年10月23日

株式売出し（オーバーアロットメントによる売出し）
売出株式：同社普通株式 675,000株（上限）
売出価格： 未定（発行価格等決定日に決定。売出価格は一般募集における発行価格及び処分価格と同一）
受渡期日：2015年10月26日

2015年8月7日、同社への取材を踏まえてレポートを更新した。

2015年7月31日、同社は2015年12月期第2四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は2015年12月期第2四半期決算項目を参照）

3ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

業績動向

四半期実績推移

四半期業績推移（百万円）	FY12/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY12/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY12/15 Q1	Q2	FY12/15 進捗率	FY12/15 上期会予	FY12/15 進捗率	FY12/15 通期会予
売上高	**1,006**	**1,060**	**1,110**	**1,163**	**1,157**	**1,207**	**1,267**	**1,349**	**1,310**	**1,404**	**97.5%**	**2,783**	**45.6%**	**5,948**
YoY	14.9%	15.5%	14.9%	13.6%	15.1%	13.8%	14.1%	16.0%	13.2%	16.3%		17.7%		19.5%
売上総利益	679	718	742	710	886	924	979	1,046	988	991	95.8%	2,066	44.2%	4,473
YoY	21.6%	21.0%	17.7%	2.1%	30.5%	28.8%	31.8%	47.3%	11.5%	7.2%		14.1%		16.6%
売上総利益率	67.5%	67.7%	66.9%	61.1%	76.6%	76.6%	77.3%	77.6%	75.4%	70.6%		74.2%		75.2%
販管費	432	434	442	447	463	507	432	488	477	514	93.2%	1,063	45.3%	2,190
YoY	7.6%	3.5%	3.1%	7.9%	7.2%	16.8%	-2.2%	9.3%	3.1%	1.5%		9.7%		15.9%
販管費比率	42.9%	40.9%	39.8%	38.4%	40.0%	42.0%	34.1%	36.2%	36.4%	36.6%		38.2%		36.8%
営業利益	**247**	**284**	**300**	**263**	**424**	**418**	**546**	**558**	**512**	**477**	**98.5%**	**1,003**	**43.3%**	**2,283**
YoY	57.3%	62.9%	48.5%	-6.5%	71.3%	47.1%	81.9%	111.9%	20.8%	14.1%		19.3%		17.4%
営業利益率	24.6%	26.8%	27.1%	22.6%	36.6%	34.6%	43.1%	41.4%	39.0%	34.0%		36.0%		38.4%
経常利益	**253**	**286**	**297**	**270**	**419**	**415**	**556**	**572**	**511**	**480**	**99.0%**	**1,001**	**43.5%**	**2,279**
YoY	58.8%	69.1%	50.0%	-6.4%	65.7%	44.8%	87.1%	111.6%	21.9%	15.7%		20.0%		16.2%
経常利益率	25.2%	27.0%	26.8%	23.2%	36.2%	34.4%	43.9%	42.4%	39.0%	34.2%		36.0%		38.3%
当期利益	**155**	**167**	**177**	**133**	**244**	**260**	**344**	**330**	**307**	**305**	**99.5%**	**616**	**43.7%**	**1,404**
YoY	69.0%	88.5%	278.2%	-50.8%	56.9%	55.9%	94.9%	148.9%	26.3%	17.6%		22.5%		19.3%
当期利益率	15.4%	15.7%	15.9%	11.4%	21.0%	21.5%	27.2%	24.5%	23.5%	21.8%		22.1%		23.6%

四半期業績推移（百万円）	FY12/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY12/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY12/15 Q1	Q2	FY12/15 進捗率	FY12/15 上期会予	FY12/15 進捗率	FY12/15 通期会予
売上高	**1,006**	**1,060**	**1,110**	**1,163**	**1,157**	**1,207**	**1,267**	**1,349**	**1,310**	**1,404**	**97.5%**	**2,783**	**45.6%**	**5,948**
ASP受発注事業	613	645	671	702	685	716	746	797	758	833	101.3%	1,570	48.0%	3,313
ASP規格書事業	131	140	154	161	169	180	192	201	214	240	100.6%	452	46.5%	977
ES事業	245	259	269	280	277	288	308	329	314	310	88.2%	708	40.6%	1,539
その他事業	21	34	26	30	38	29	30	38	34	30	90.4%	71	40.9%	157
YoY	**14.9%**	**15.5%**	**14.9%**	**13.6%**	**15.1%**	**13.8%**	**14.1%**	**16.0%**	**13.2%**	**16.3%**		**17.7%**		**19.4%**
ASP受発注事業	11.9%	12.4%	12.1%	11.1%	11.7%	11.0%	11.2%	13.6%	10.6%	16.5%		12.1%		12.5%
ASP規格書事業	27.3%	27.2%	29.0%	26.6%	28.8%	29.0%	24.9%	24.7%	27.1%	33.4%		29.5%		31.7%
ES事業	12.1%	14.3%	13.7%	12.6%	13.1%	11.1%	14.4%	17.5%	13.6%	7.8%		25.5%		28.2%
その他事業	163.9%	212.7%	68.8%	32.1%	76.7%	-14.8%	13.1%	26.2%	-9.6%	3.2%		6.2%		17.2%
粗利益	679	718	742	710	886	924	979	1,046	988	991	95.8%	2,066	44.2%	4,473
ASP受発注事業	481	511	516	468	524	547	576	621	577	615	102.7%	1,161	47.9%	2,488
ASP規格書事業	98	90	102	110	136	146	156	164	175	182	96.5%	370	44.1%	809
ES事業	104	119	125	128	219	226	241	256	220	179	80.0%	499	36.4%	1,097
その他事業	-5	2	1	6	8	5	6	9	17	16	89.2%	37	40.2%	82
粗利益率	**67.5%**	**67.7%**	**66.9%**	**61.1%**	**76.6%**	**76.6%**	**77.3%**	**77.6%**	**75.4%**	**70.6%**		**74.2%**		**75.2%**
ASP受発注事業	78.4%	79.3%	76.9%	66.7%	76.5%	76.4%	77.2%	77.9%	76.1%	73.8%		73.9%		75.1%
ASP規格書事業	74.8%	64.5%	66.4%	68.2%	80.6%	81.0%	81.3%	81.5%	81.6%	75.7%		81.9%		82.8%
ES事業	42.5%	46.0%	46.5%	45.8%	79.2%	78.6%	78.3%	77.9%	70.0%	57.7%		70.5%		71.3%
その他事業	-23.5%	5.8%	3.8%	20.0%	21.3%	17.1%	20.1%	23.7%	50.1%	53.0%		52.1%		52.2%
営業利益	**247**	**284**	**300**	**263**	**424**	**418**	**546**	**558**	**512**	**477**	**98.5%**	**1,003**	**43.3%**	**2,283**
ASP受発注事業	292	319	325	275	328	330	397	420	382	405	106.2%	741	48.6%	1,618
ASP規格書事業	12	4	16	23	45	42	69	66	76	72	120.7%	123	50.0%	297
ES事業	-22	-10	-11	-10	71	67	100	90	60	8	46.5%	147	18.1%	378
その他事業	-36	-23	-26	-21	-18	-20	-18	-13	-5	-7	141.9%	-8	126.1%	-9
YoY	57.3%	62.9%	48.5%	-6.5%	71.3%	47.1%	81.9%	111.9%	20.8%	14.1%		19.2%		17.4%
ASP受発注事業	5.1%	11.1%	9.1%	-17.1%	12.0%	3.5%	22.3%	53.1%	16.7%	22.7%		12.7%		9.7%
営業利益率	**24.6%**	**26.8%**	**27.1%**	**22.6%**	**36.6%**	**34.6%**	**43.1%**	**41.4%**	**39.0%**	**34.0%**		**36.0%**		**38.4%**
ASP受発注事業	47.7%	49.4%	48.4%	39.1%	47.8%	46.1%	53.2%	52.7%	50.4%	48.6%		47.2%		48.8%
ASP規格書事業	9.0%	3.0%	10.3%	14.0%	26.9%	23.2%	35.7%	33.0%	35.4%	30.2%		27.2%		30.4%
ES事業	-8.9%	-3.9%	-4.0%	-3.4%	25.5%	23.2%	32.4%	27.3%	19.1%	2.7%		20.8%		24.6%
その他事業	-167.5%	-68.4%	-98.6%	-70.6%	-48.3%	-66.8%	-58.6%	-34.9%	-13.7%	-22.2%		-11.3%		-5.7%

出所：会社資料よりSR作成
注：表の数値が会社資料と異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

季節性：同社がBtoB（企業間電子商取引）プラットフォームで主に対象としているフード業界は、例年12月（第4四半期）の取引高が大きい傾向がある。そのため、同社の業績は下期偏重型となり易い。

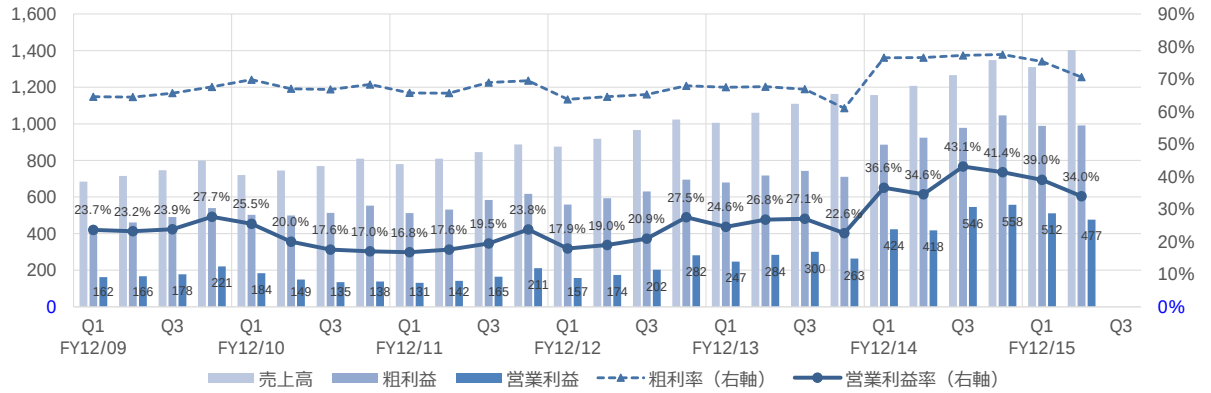
FY12/2015（百万円）	Q1 計画	実績	差異	Q2 計画	実績	差異	Q3 計画	Q4 計画	年度 計画	YoY
売上高	**1,314**	**1,310**	**-4**	**1,469**	**1,404**	**-65**	**1,540**	**1,626**	**5,948**	**19.4%**
ASP受発注	754	758	4	816	833	17	851	893	3,313	12.5%
ASP規格書	209	214	5	243	240	-3	256	270	977	31.7%
ES	325	314	-11	383	310	-73	403	427	1,539	28.2%
その他	35	34	-1	36	30	-6	39	46	157	17.2%
売上総利益	995	988	-7	1,071	991	-80	1,172	1,236	4,473	16.6%
ASP受発注	576	577	1	585	615	30	646	682	2,488	9.7%
ASP規格書	170	175	5	200	182	-18	215	225	809	33.9%
ES	232	220	-12	267	179	-88	291	306	1,097	16.2%
その他	17	17	0	20	16	-4	21	24	82	173.3%
売上総利益率	75.7%	75.4%	-0.3ppt	72.9%	70.6%	-2.3ppt	76.1%	76.0%	75.2%	
ASP受発注	76.4%	76.1%	-0.3ppt	71.7%	73.8%	+2.1ppt	75.9%	76.4%	75.1%	
ASP規格書	81.3%	81.6%	+0.3ppt	82.3%	75.7%	-6.6ppt	84.0%	83.3%	82.8%	
ES	71.4%	70.0%	-1.4ppt	69.7%	57.7%	-12.0ppt	72.2%	71.7%	71.3%	
その他	48.6%	50.1%	+1.5ppt	55.6%	53.0%	-2.6ppt	53.8%	52.2%	52.2%	
販管費	517	477	-40	546	514	-32	574	555	2,190	15.9%
ASP受発注	204	195	-9	216	211	-5	231	219	870	9.6%
ASP規格書	118	99	-19	129	109	-20	134	131	512	34.0%
ES	173	160	-13	179	170	-9	187	181	719	16.5%
その他	22	22	0	22	23	1	22	25	91	-7.1%
営業利益	**478**	**512**	**34**	**525**	**477**	**-48**	**599**	**682**	**2,283**	**17.4%**
ASP受発注	372	382	10	369	405	36	415	463	1,618	9.7%
ASP規格書	52	76	24	71	72	1	80	94	297	33.7%
ES	59	60	1	88	8	-80	105	126	378	15.7%
その他	-5	-5	0	-3	-7	-4	-1	0	-9	-
経常利益	**477**	**511**	**34**	**524**	**480**	**-44**	**597**	**681**	**2,279**	**16.2%**
純利益	**294**	**307**	**13**	**322**	**305**	**-17**	**368**	**420**	**1,404**	**19.2%**

利用企業数推移（社）	FY12/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY12/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY12/15 Q1	Q2	Q3	Q4
ASP受発注事業												
売り手企業数	22,242	22,793	23,312	24,046	24,538	25,246	25,718	26,356	26,774	27,195		
買い手企業数	1,123	1,168	1,221	1,265	1,320	1,375	1,413	1,458	1,514	1,567		
利用企業合計	**23,365**	**23,961**	**24,533**	**25,311**	**25,858**	**26,621**	**27,131**	**27,814**	**28,288**	**28,762**		
前年同期比増減	2,423	2,211	2,312	2,387	2,493	2,660	2,598	2,503	2,430	2,141		
買い手店舗数	**24,028**	**24,824**	**26,032**	**27,013**	**27,718**	**28,617**	**29,103**	**30,304**	**31,220**	**32,228**		
前年同期比増減	3,972	3,955	4,095	3,960	3,690	3,793	3,071	3,291	3,502	3,611		
ASP受発注取引高（億円	1,860	1,988	2,119	2,287	2,071	2,241	2,391	2,622	2,395	2,802		
前年同期比	15.9%	16.5%	16.8%	14.3%	11.3%	12.7%	12.8%	14.6%	15.6%	25.0%		
ASP規格書事業												
売り手企業数	4,755	4,894	5,155	5,255	5,353	5,608	5,862	6,119	6,303	6,391		
買い手企業数	389	416	465	517	541	580	612	649	718	781		
利用企業合計	**5,144**	**5,310**	**5,620**	**5,772**	**5,894**	**6,188**	**6,474**	**6,768**	**7,021**	**7,172**		
前年同期比増減	648	644	689	723	750	878	854	996	1,127	984		
ASP商談事業												
売り手企業数	2,091	2,122	2,179	2,159	2,175	2,172	2,184	2,207	2,205	2,148		
買い手企業数	6,567	6,606	6,657	6,753	6,862	6,943	6,983	7,011	7,007	6,964		
利用企業合計	**8,658**	**8,728**	**8,836**	**8,912**	**9,037**	**9,115**	**9,167**	**9,218**	**9,212**	**9,112**		
前年同期比増減	2,609	1,997	908	348	379	387	331	306	175	-3		
ASP受注・営業事業												
受注卸社数	156	163	169	172	175	179	180	186	194	193		
発注店舗数	18,828	20,606	21,438	22,367	22,785	24,489	25,273	24,260	21,445	21,962		
ASP受注・営業取引高（億	81	97	105	117	105	128	154	164	-	-		
ASP請求書システム												
受取モデル企業数								199	308	424		
発行モデル企業数								97	134	157		
合計								**296**	**442**	**581**		
前年同期比増減												
利用企業合計 (FOODS Info Mart合計)												
売り手企業数	25,261	25,867	26,509	27,257	27,772	28,621	29,172	29,919	30,456	30,875		
買い手企業数	6,730	6,769	6,840	6,945	7,058	7,151	7,198	7,241	7,277	7,244		
利用企業合計	**31,991**	**32,636**	**33,349**	**34,202**	**34,830**	**35,772**	**36,370**	**37,160**	**37,733**	**38,119**		
前年同期比増減	5,212	4,319	3,233	2,723	2,839	3,136	3,021	2,958	2,903	2,347		

出所：会社資料よりSR作成
注：表の数値が会社資料と異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

2015年12月期第2四半期決算実績（2015年7月31日発表）

四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

業績概要

主力のASP受発注事業が業績を牽引、ES事業も契約獲得は順調。但し、稼働時期のずれ込みにより計画比未達

第2四半期（Q2）の売上高は、主力の「ASP受発注事業」が顧客数を順調に増加させるなか、「ASP規格書事業」が引き続き好調に推移。各システムの利用拡大が進んだことでシステム使用料が増加し、1,404百万円と前年同期比197百万円(16.3%)の増加となった。

利益面では、売上の増加により、「BtoB電子請求書プラットフォーム」等のシステム開発によるソフトウェア償却費の増加、今後の利用拡大に備えたサーバー増強によるデータセンター費の増加を吸収し、営業利益は前期比17.5%増の988百万円となった。

SR社では、Q2のポイントは、1）主力の「ASP受発注事業」においてシェア拡大戦略が奏功し顧客数・取引高を着実に増やしている点、2）食の安全への意識の高まり・法改正等の追い風を受けて「ASP規格書事業」が高成長を継続している点、3）ES事業は計画未達（後述）ながらも、2016年12月期以降の業績牽引役を目指して新規契約数が着実に増加している点、と考えている。

営業利益は、上期計画比でES事業の計画未達分をASP受発注及びASP規格書事業で補い、ほぼ計画線で着地

計画比では、Q2はES事業が売上・利益とも未達となったが、ASP受発注事業が好調に推移したことである程度補った。また、営業利益は48百万円の未達（上期では15百万円未達）については、Q2に計画外のソフトウェア関連費用が一時的に約60百万円発生したことを考慮すると計画線であったと言える。当該費用は、期初計画ではQ2からQ4にかけて発生する予定であったが、Q2にまとまって計上されたもので、Q3以降は発生しない点に留意したい。

「BtoB請求書プラットフォーム」は新規稼働に注力した結果、新規契約のセットアップ費用獲得が後ずれに

ES事業の計画未達は、「BtoB電子請求書プラットフォーム」の新規稼働（顧客取引先への無料ID付与等）を優先したために、新規契約獲得からのセットアップ費用の売上が計画を下回ったことが主因。同プラットフォームの契約獲得自体は順調に進んだものの、顧客の取引先（受取モデルの場合は請求書の相手先）に対するプラットフォームの無料ID付与及びデータ連係に想定以上に時間が割かれた。

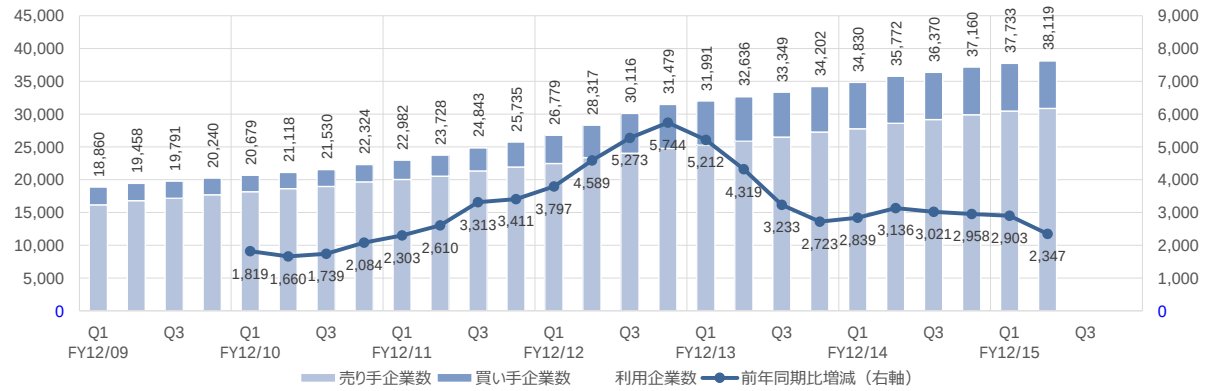
2015年7月24日現在、同プラットフォームの契約社数は670社、契約社の取引先登録企業数は290,386社（重複あり）

に及ぶ。しかしながら、プラットフォームへの登録が済んだ無料ID発行社数はまだ約40,000社に過ぎず、ID付与に時間がかかっていることが分かる。この要因としては、依然として紙ベースの請求書を用い、また、顧客取引先とのやり取りにも郵送せざるを得ない場合が多かったことがあげられよう。そして、顧客の利便性を図るするためにも登録作業を優先したことから、新規営業にも影響を与え、新規契約のセットアップ費用の売上計上がQ3以降にずれ込んでしまった。

ES事業は無料ID付与を着実に進めることで、2016年12月期以降の業績牽引役を同社では期待している

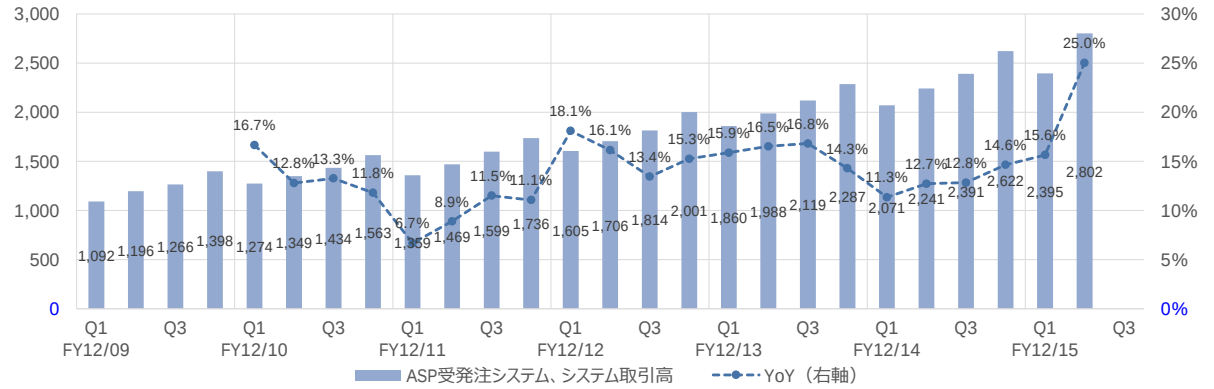
但し、同社では今後のES事業についてはあまり懸念をしておらず、2016年12月期以降の業績の牽引役を期待している。これは、1）稼働を優先することでES事業の質的向上が図られる点、2）同プラットフォームの料金体系は社数や請求件数に応じてシステム利用料が増加する仕組みになっていることから、無料ID付与数の拡大は、顧客利便性向上に加えて同社の売上高増加にも繋がる点、3）無料ID発行社数は2015年9月末までに100,000社、同12月末までに200,000社を予定しており、2016年12月期はこれらが業績に寄与してくる点、4）無料ID登録が進むことで、登録先への営業活動により新規顧客開拓に加速度がつく可能性がある点、によるものと考えられる。

FOODS Info Mart 利用企業数



出所：会社資料よりSR作成

システム取引高推移（ASP受発注システム、億円）



出所：会社資料よりSR作成

セグメント別の業績は次のとおり。

ＡＳＰ受発注事業

外食チェーン以外への業態の拡大

Q2も、外食チェーン、給食会社、ホテル等の買い手新規稼動が順調に進み、買い手店舗数、売り手企業数が増加

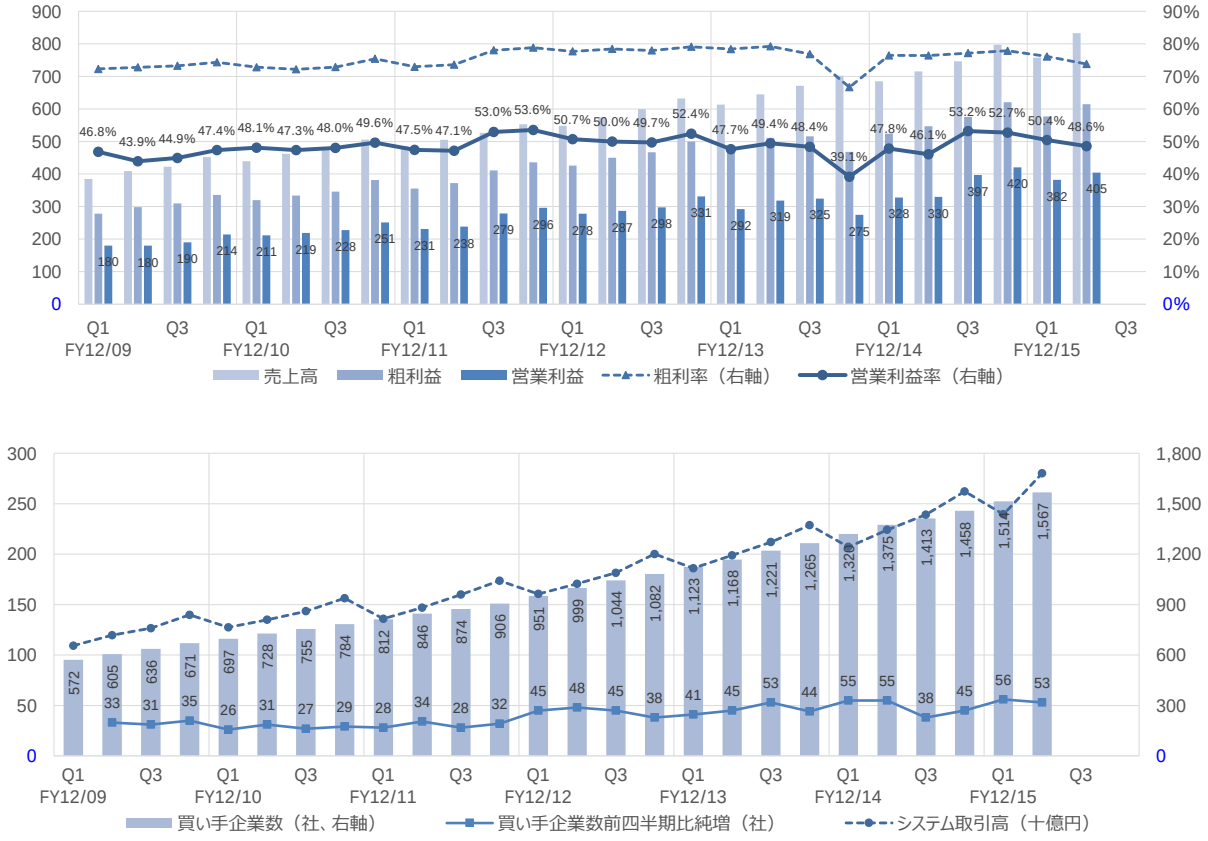
した。新規営業では、同社が重要視する1）外食チェーン以外の新業態の獲得、2）アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社等）からの紹介案件も順調に進んでいる。アライアンスパートナーからの紹介案件が継続的に発生することで、新規顧客数は着実に増加し、成長の下支え要因となっている。SR社ではこの点を特に評価している。

また、Q2のシステム取引高は2,802億円と前同比25.0%増と、Q1の15.6%増、2014年12月期の13.0%増と比較しても大幅に増加している点にも注目したい。顧客数が増加していることに加えて、外食産業の堅調さが業績に寄与しているとみられる。

月額システム利用料を改定

2015年4月より売り手企業の月額システム利用料が改定された。期初計画には織り込まれており、同社ASPシステムのレスポンス向上やユーザーのストレス低減を狙ってのデータセンター費用の増加に伴うもの。ASP規格書事業も同様に売り手企業の月額システム利用料が改定されている。計画比では影響はないが、同社では月約10百万円の増収効果を見込んでいる模様である。

ASP受発注事業四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

ＡＳＰ規格書事業

2013年後半に国内で起きた食品誤表示の問題や、2014年7月に中国で起こった期限切れ食肉出荷問題等を受けての、外食産業における危機感、また、2014年9月の法改正（アレルギー物質の表示推奨項目に新たにカシューナッツとごまが加わる）に向けた、食品に対する管理意識の向上もあり、同事業への注目度も高まりをみせている。

新機能「アレルギーチェック補助機能」をリリース

このような環境下、同社では食の安全・安心をサポートする「商品規格書」データベースシステムの利用拡大を推進し、大手外食・ホテルを中心に、食の安全・安心に対する取り組みとして、仕入商品の規格書の整備、アレルギー管理の強化を目的とした利用が進んだ。

また、新機能「アレルギーチェック補助機能」を2015年4月にリリースした。新機能では、商品規格書に表示されている原材料とアレルギー情報を自動判定（例えば「しょうゆ」であれば「大豆」にチェックがあるか）を可能にし、外食企業におけるチェック業務の大幅な時間短縮及びコスト削減が実現されると同社ではみている。

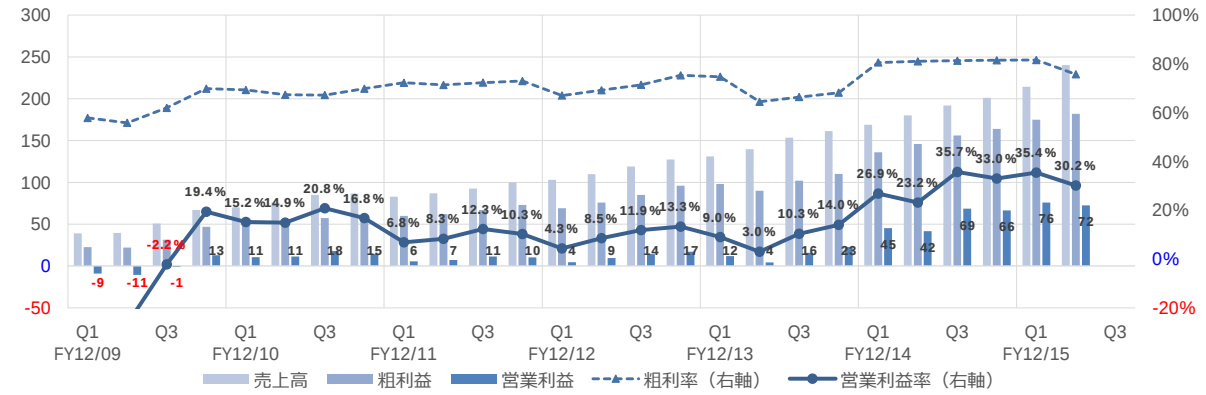
2015年12月期の好材料

ASP規格書事業は前年同期比20%超の高い売上成長を続けているが、この背景としてはa）仕入商品の管理、b）アレルギー物質の管理、といった基本需要に加えて、法改正の動きも追風になっていると考えられる。

2015年12月期においては、1）大手外食・ホテルでの同社「ASP規格書システム」の採用は、大手外食・ホテルに商品を納入する卸会社を通じて他社への波及効果も期待される点、2）消費者庁で進められている食品表示法（2013年6月28日の公布日から2年以内に施行予定）における表示基準の動向、3）2014年12月に施行された改正景品表示法によって、メニューの誤表示に課徴金制度が導入される点（2014年11月27日の公布日から1年6ヶ月以内に導入予定）について、SR社では注目をしている。

同社によると、食品表示法における表示基準の問題や2014年9月のアレルギー物質表示の法改正に対して多くの外食チェーンからの引き合いがきているとのこと。

ASP規格書事業四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

ES商談事業

2015年12月期より、従来のASP商談事業及びASP受注・営業事業が統合され、新たにES事業としてセグメントが開示されることとなった。これは、同社が進めている全業界に対応したBtoB標準プラットフォーム構築の流れに沿ったもの。

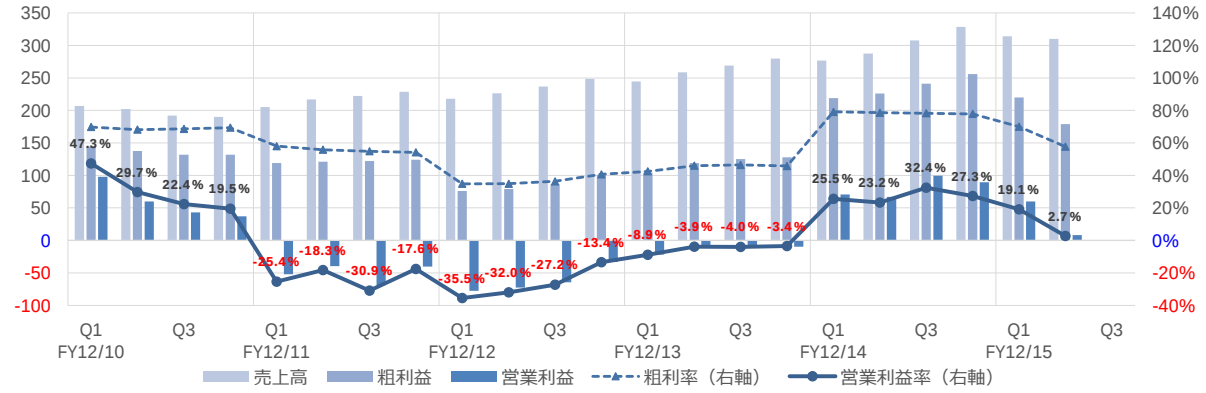
同社は、中長期的な成長を目指して全業界に対応した電子請求プラットフォームの標準化、さらに、国内のBtoB標準プラットフォームの構築に取り組んでいる。2016年には同社が理想とするプラットフォームの雛形ともいえる「ESシステム」をリリース予定。2015年はその準備段階として、「ASP商談システム」「ASP受注・営業システム」「BtoB請求書プラットフォーム」が統合され、売り手企業向けには「BtoB販売システム」、買い手企業向けには「BtoB購買システム」として提供されている。

「BtoB電子請求書プラットフォーム」の利用企業数は着実に増加

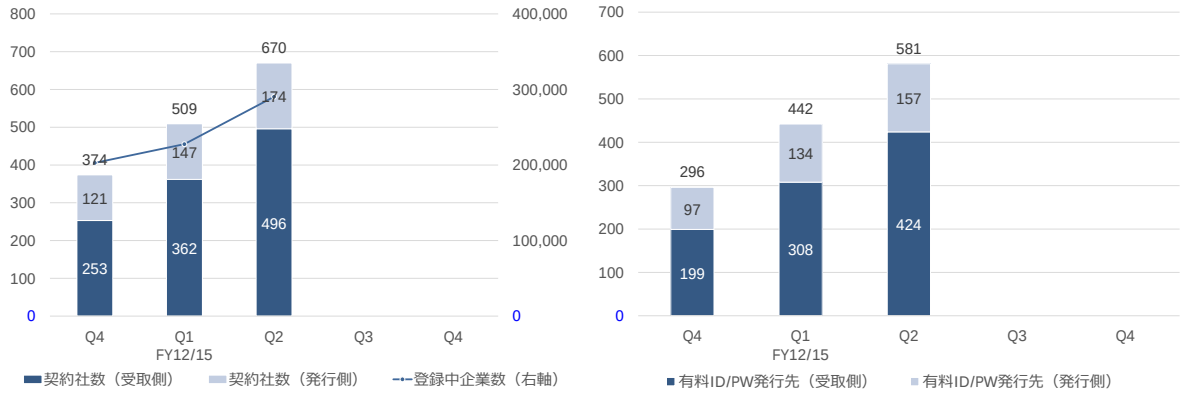
Q2は、新しいBtoB購買システム（従来の「ASP商談システム」と「ASP受注・営業システム」のサービスを統合し、全業界に対応した企業間の請求書を電子化する新システム「BtoB電子請求書プラットフォーム」の利用拡大を引き続き推進した。その結果、同社が注力している「BtoB電子請求書プラットフォーム」のQ2末での利用企業数は、受取モデル企業数が424社（前四半期末比116社増）、発行モデル企業数が157社（同23社増）、合計581社（同139社増）となった。

ES事業の計画未達は上述のように、「BtoB電子請求書プラットフォーム」の新規稼働を優先したため、新規契約獲得からのセットアップ費用の売上が計画を下回ったことが主因である。また、「ASP商談システム」の利用企業数が前年同期比で減少しているが、これは「BtoB電子請求書プラットフォーム」に戦略的に経営資源を集中させているため、新規獲得件数が減少していることによるものである。

四半期業績推移（百万円）



「BtoB電子請求書プラットフォーム」契約者数及び登録中企業数、有料ID/PW発行先社数推移（社）



出所：会社資料よりSR作成

2015年12月期会社予想

（百万円）	FY12/13 上期	下期	通期	FY12/14 上期	下期	通期	FY12/15 上期実績	下期会予	通期会予
売上高	**2,066**	**2,273**	**4,339**	**2,364**	**2,615**	**4,980**	**2,714**	**3,234**	**5,948**
ASP受発注事業	1,258	1,373	2,631	1,401	1,544	2,945	1,591	1,744	3,313
ASP規格書事業	271	315	586	349	393	742	455	526	977
ES事業	503	549	1,052	564	637	1,201	624	830	1,539
その他	56	56	112	67	68	135	64	85	157
YoY	15.2%	14.2%	14.7%	14.4%	15.1%	14.8%	14.8%	23.7%	19.4%
ASP受発注事業	12.1%	11.6%	11.8%	11.3%	12.4%	11.9%	13.6%	13.0%	12.5%
ASP規格書事業	27.3%	27.7%	27.5%	28.9%	24.8%	26.7%	30.3%	33.8%	31.7%
ES事業	13.3%	13.1%	13.2%	12.1%	16.0%	14.1%	10.6%	30.4%	28.2%
その他	192.0%	47.1%	95.1%	20.2%	20.1%	20.1%	-4.0%	25.3%	16.6%
売上原価	670	820	1,490	554	591	1,145	735	826	1,475
売上総利益	**1,397**	**1,452**	**2,849**	**1,811**	**2,025**	**3,835**	**1,979**	**2,408**	**4,473**
YoY	21.3%	9.5%	15.0%	29.6%	39.4%	34.6%	9.3%	18.9%	16.6%
利益率	67.6%	63.9%	65.7%	76.6%	77.4%	77.0%	72.9%	74.5%	75.2%
販管費	865	889	1,754	969	920	1,890	991	1,129	2,190
販管費比率	41.9%	39.1%	40.4%	41.0%	35.2%	37.9%	36.5%	34.9%	36.8%
営業利益	**531**	**564**	**1,095**	**841**	**1,104**	**1,945**	**988**	**1,281**	**2,283**
ASP受発注事業	611	599	1,210	657	817	1,475	787	878	1,618
ASP規格書事業	16	38	54	87	135	222	148	174	297
ES事業	-32	-20	-52	137	189	327	68	231	378
その他	-59	-47	-106	-38	-31	-68	-11	-1	-9
YoY	60.3%	16.5%	34.3%	58.4%	95.9%	77.7%	17.5%	16.0%	17.4%
ASP受発注事業	8.2%	-4.7%	1.4%	7.6%	36.4%	21.8%	19.7%	7.4%	9.7%
ASP規格書事業	15.4%	23.7%	21.1%	445.9%	251.2%	308.3%	70.5%	28.9%	33.7%
ES事業	-78.8%	-79.2%	-79.0%	-533.0%	-1,030.2%	-727.2%	-50.3%	22.0%	15.7%
利益率	25.7%	24.8%	25.2%	35.6%	42.2%	39.1%	36.4%	39.6%	38.4%
ASP受発注事業	48.6%	43.7%	46.0%	46.9%	52.9%	50.1%	49.5%	50.3%	48.8%
ASP規格書事業	5.9%	12.2%	9.3%	24.9%	34.4%	29.9%	32.6%	33.1%	30.4%
ES事業	-6.3%	-3.7%	-5.0%	24.4%	29.7%	27.2%	10.9%	27.8%	24.6%
経常利益	**540**	**567**	**1,107**	**834**	**1,128**	**1,962**	**991**	**1,278**	**2,279**
YoY	64.1%	16.6%	35.8%	54.6%	98.8%	77.2%	18.8%	13.3%	16.2%
利益率	26.1%	25.0%	25.5%	35.3%	43.1%	39.4%	36.5%	39.5%	38.3%
当期純利益	**322**	**309**	**631**	**503**	**674**	**1,178**	**613**	**788**	**1,404**
YoY	78.6%	-2.2%	27.1%	56.4%	118.1%	86.6%	21.8%	16.9%	19.2%

FY12/2015 （百万円）	Q1 計画	YoY	増減	Q2 計画	YoY	増減	Q3 計画	YoY	増減	Q4 計画	YoY	増減	年度 計画	YoY	増減
売上高	**1,314**	**13.6%**	**157**	**1,469**	**21.8%**	**263**	**1,540**	**21.6%**	**274**	**1,626**	**20.6%**	**277**	**5,948**	**19.4%**	**968**
ASP受発注	754	10.1%	69	816	14.1%	101	851	14.1%	105	893	12.0%	96	3,313	12.5%	368
ASP規格書	209	24.4%	41	243	35.0%	63	256	34.0%	65	270	34.2%	69	977	31.7%	235
ES	325	17.8%	49	383	33.9%	97	403	31.3%	96	427	29.9%	98	1,539	28.2%	338
その他	26	-29.7%	-11	27	-6.9%	-2	30	3.4%	1	36	-5.1%	-2	119	-11.6%	-16
売上総利益	995	12.3%	109	1,071	15.9%	147	1,172	19.8%	194	1,236	18.2%	190	4,473	16.6%	638
ASP受発注	576	9.9%	52	585	6.9%	38	646	12.2%	70	682	9.8%	61	2,488	9.7%	219
ASP規格書	170	25.0%	34	200	37.0%	54	215	37.8%	59	225	37.2%	61	809	33.9%	205
ES	232	6.4%	14	267	18.1%	41	291	20.7%	50	306	19.5%	50	1,097	16.2%	153
その他	17	112.5%	9	19	375.0%	15	20	300.0%	15	23	155.6%	14	79	172.4%	50
売上総利益率	75.7%		-0.8ppt	72.9%		-3.7ppt	76.1%		-1.2ppt	76.0%		-1.5ppt	75.2%		-1.8ppt
ASP受発注	76.4%		-0.1ppt	71.7%		-4.8ppt	75.9%		-1.3ppt	76.4%		-1.5ppt	75.1%		-2.0ppt
ASP規格書	81.3%		0.4ppt	82.3%		1.2ppt	84.0%		2.3ppt	83.3%		1.8ppt	82.8%		1.4ppt
ES	71.4%		-7.6ppt	69.7%		-9.3ppt	72.2%		-6.3ppt	71.7%		-6.2ppt	71.3%		-7.3ppt
その他	65.4%			70.4%			66.7%			63.9%			66.4%		
販管費	517	11.9%	55	546	7.9%	40	574	32.9%	142	555	13.7%	67	2,190	15.9%	301
ASP受発注	204	4.1%	8	216	-0.9%	-2	231	29.1%	52	219	9.5%	19	870	9.6%	76
ASP規格書	118	29.7%	27	129	24.0%	25	134	52.3%	46	131	33.7%	33	512	34.0%	130
ES	173	17.7%	26	179	11.9%	19	187	32.6%	46	181	9.0%	15	719	16.5%	102
その他	22	-15.4%	-4	22	-4.3%	-1	22	-4.3%	-1	24	9.1%	2	89	-9.2%	-9
営業利益	**478**	**13.0%**	**55**	**525**	**25.9%**	**108**	**599**	**9.7%**	**53**	**682**	**22.3%**	**124**	**2,283**	**17.4%**	**338**
ASP受発注	372	13.8%	45	369	12.2%	40	415	4.8%	19	463	10.1%	43	1,618	9.7%	143
ASP規格書	52	15.6%	7	71	73.2%	30	80	17.6%	12	94	41.5%	28	297	33.7%	75
ES	59	-14.5%	-10	88	35.4%	23	105	6.1%	6	126	40.6%	36	378	15.7%	51
その他	-5	-70.6%	12	-3	-83.3%	15	-1	-93.8%	15	-1	-92.4%	12	-10	-85.4%	58
経常利益	**477**	**13.8%**	**58**	**524**	**26.6%**	**110**	**597**	**7.4%**	**41**	**681**	**19.1%**	**109**	**2,279**	**16.2%**	**317**
純利益	**294**	**21.0%**	**51**	**322**	**24.3%**	**63**	**368**	**7.0%**	**24**	**420**	**27.2%**	**90**	**1,404**	**19.2%**	**226**

出所：会社資料よりSR作成
*2015年12月期より事業セグメントが変更され、従来のASP商談事業及びASP受注・営業事業が新たに「ES事業」に、クラウドサービス事業及び海外事業が「その他（中期的に育成する事業）」に変更

2015年12月期の位置付け

フード業界BtoBシステムのシェア拡大と、全業界BtoBプラットフォーム構築を推進

同社では2015年12月期は、引き続き各事業におけるシステム・サービスの利用拡大を推進することで、「フード業界BtoBのシェア拡大を加速（FOODS Info Mart利用企業数4万社）」、「電子請求プラットフォームのデファクト化を推進」を図っていく方針。

新たなステージに進むための準備段階の年に

SR社では、2015年は上記に加えて新たなステージに進むための準備段階の年でもあるとみている。同社は、中長期的な成長を目指して全業界に対応した電子請求プラットフォームの標準化、さらに、国内のBtoB標準プラットフォームの構築に取り組んでいる。2016年には同社が理想とするプラットフォームの雛形ともいえる「ESシステム」をリリース予定。2015年はその準備段階として、「ASP商談システム」「ASP受注・営業システム」「BtoB請求書プラットフォーム」が統合され、売り手企業向けには「BtoB販売システム」、買い手企業向けには「BtoB購買システム」として提供される予定である。

BtoB請求書プラットフォームの拡販動向に注目したい

「ESシステム」の核となり、他業界への拡販の鍵となるのが、2014年10月にリリースされた「BtoB請求書プラットフォーム」。2015年2月6日時点で、大手中堅の外食産業中心に374社と契約し、契約先の取引先202,865社に無料IDを2月中に発行する予定。

同社の主力「ASP受発注システム」の買い手企業数は1,458社（2014年12月末）であり、既存顧客における利用拡大も見込まれよう。全体の契約先数における既存顧客への浸透、新たな業界の開拓、無料ID先の契約先への転換、など、「BtoB請求書プラットフォーム」の拡販動向に注目したい。

業績概要

売上高

「ASP受発注システム」「ASP規格書システム」「BtoB請求書プラットフォーム」の利用拡大によるシステム使用料の増加を背景に、前期比19.5%増の5,948百万円を計画している。全体的なテーマとしては、「フード業界BtoBのシェア拡大を加速（FOODS Info Mart利用企業数4万社）」、「電子請求プラットフォームのデファクト化を推進」を掲げる。

売上総利益

売上原価は、サーバーの増強によるデータセンター費の増加及び新システムリリースによるソフトウェア償却費の負担増により、同331百万円増（28.9%増）の1,475百万円を見込む。内訳はデータセンター費用が119百万円増、ソフトウェア償却費が「BtoB請求書プラットフォーム」などにより195百万円増、ほかが17百万円増。

今後2～3年先を見据えたデータセンター増強により、顧客満足度は上昇する見通し

ASP受発注事業の第2四半期の第1四半期比での売上原価率の悪化（76.4%から71.7%）は、データセンターのセットアップ費用が一時的に約40百万円計上予定であるため。これらの要因により、2015年12月期の売上原価は、2014年12月期の前期比346百万円減少から一転、大幅増となる見通し。ただ、今回のデータセンター費用の増加により、同社ASPシステムのレスポンスなどユーザーのストレスは大幅に減少する見通し。同社ではBtoB請求書プラットフォームの拡販も含めて今後2～3年間の成長を見据えての増強を行ったとしている。

これらの結果、売上総利益率は前年同期比1.8ポイント悪化の75.2%を計画する。

売上原価（百万円）	FY12/09	FY12/10	FY12/11	FY12/12	FY12/13	FY12/14	FY12/15会予
売上原価	**1,012**	**974**	**1,079**	**1,306**	**1,490**	**1,145**	**1,475**
データセンター費	352	387	381	303	351	354	473
ソフトウエア償却費	365	445	548	852	1,076	722	917
その他	295	142	150	152	63	69	85
対売上高比率	**34.4%**	**32.0%**	**32.4%**	**34.5%**	**34.3%**	**23.0%**	**24.8%**
データセンター費	11.9%	12.7%	11.5%	8.0%	8.1%	7.1%	8.0%
ソフトウエア償却費	12.4%	14.6%	16.5%	22.5%	24.8%	14.5%	15.4%
その他	10.0%	4.7%	4.5%	4.0%	1.5%	1.4%	1.4%
YoY		**-38**	**104**	**228**	**184**	**-346**	**330**
データセンター費		35	-6	-78	48	3	119
ソフトウエア償却費		80	103	304	224	-354	195
その他		-153	8	2	-89	6	16

出所：会社資料よりSR作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

販管費

今後の継続的な事業成長に向けて新卒採用を中心に人員増を予定。人件費の増加を主体に前期比15.9%増の2,190百万円を見込んでいる。人件費は新卒採用を中心に増加、減価償却費は社内システム関連やオフィス環境の整備等によるもの。

（百万円）		FY12/09	FY12/10	FY12/11	FY12/12	FY12/13	FY12/14	FY12/15会予
売上高		**2,945**	**3,043**	**3,324**	**3,785**	**4,339**	**4,980**	**5,948**
	YoY		3.3%	9.2%	13.9%	14.7%	14.8%	19.4%
販管費		**1,206**	**1,463**	**1,596**	**1,663**	**1,754**	**1,890**	**2,190**
	人件費関連	686	833	887	947	1,010	1,103	1,260
	減価償却費（単独）	16	16	17	26	31	28	70
	支払手数料	146	229	135	126	133	141	195
	販売促進費（単独）	-	106	131	111	113	127	167
	旅費交通費（単独）	86	100	112	126	146	143	-
	貸倒損失･貸倒引当金繰入額	16	13	9	9	14	11	-
	その他	256	166	305	317	308	337	499
YoY			21.3%	9.1%	4.2%	5.5%	7.7%	15.9%
	人件費関連		21.4%	6.5%	6.8%	6.6%	9.2%	14.2%
	ほか		21.2%	12.5%	0.9%	4.1%	5.7%	18.2%
売上比		40.9%	48.1%	48.0%	43.9%	40.4%	37.9%	36.8%
	人件費関連	23.3%	27.4%	26.7%	25.0%	23.3%	22.1%	21.2%
	減価償却費（単独）	0.5%	0.5%	0.5%	0.7%	0.7%	0.6%	1.2%
	支払手数料	5.0%	7.5%	4.1%	3.3%	3.1%	2.8%	3.3%
	販売促進費（単独）		3.5%	4.0%	2.9%	2.6%	2.5%	2.8%
	旅費交通費（単独）	2.9%	3.3%	3.4%	3.3%	3.4%	2.9%	-
	貸倒損失･貸倒引当金繰入額	0.6%	0.4%	0.3%	0.2%	0.3%	0.2%	-
	その他	8.7%	5.4%	9.2%	8.4%	7.1%	6.8%	8.4%

出所：会社資料よりSR作成

営業利益・経常利益・当期利益

これらの結果、上記3事業による売上拡大がコスト増を吸収することで、営業利益は前期比17.4%増の2,283百万円、経常利益は同16.2%増の2,279百万円、当期利益は同19.3%増の1,404百万円を計画している。

セグメント別概要

ASP受発注事業

「『ASP受発注システム』の業態及びエリアの拡大」「年間システム取引高1兆円」

「ASP受発注システム」は引き続き、アライアンスパートナー及び既取引先からの紹介案件の拡大を見込む。従来は特定業種をターゲットに市場シェアを拡大してきたが、業界の幅を広げて引き続き拡販を進めていく計画。「請求書の多い企業は受発注システムのニーズが強い」として、新サービス「BtoB請求書プラットフォーム」を最大限利用しながら業界毎に需要を把握しつつ市場浸透を狙う。

ASP受発注事業（百万円）	FY12/09	FY12/10	FY12/11	FY12/12	FY12/13	FY12/14	FY12/15 会予
売上高	1,668	1,881	2,071	2,353	2,631	2,945	3,313
YoY	21.5%	12.8%	10.1%	13.6%	11.8%	11.9%	12.5%
売上総利益	1,221	1,381	1,576	1,844	1,979	2,269	2,488
YoY		13.0%	14.1%	17.0%	7.3%	14.6%	9.7%
利益率	73.2%	73.4%	76.1%	78.4%	75.2%	77.1%	75.1%
販管費	458	472	532	651	769	794	870
YoY		3.1%	12.7%	22.3%	18.2%	3.3%	9.5%
営業利益	764	909	1,044	1,194	1,210	1,475	1,618
YoY		19.0%	14.9%	14.3%	1.4%	21.8%	9.7%
利益率	45.8%	48.3%	50.4%	50.7%	46.0%	50.1%	48.8%

出所：会社資料よりSR作成

ASP規格書事業

「大手外食・ホテルにおける『ASP規格書システム』の利用拡大」、「顧客ニーズに対応した新機能、サービスのリリース」

「ASP規格書システム」は4期連続25%超の増収を狙う。これまでは大手外食・ホテルといった管理意識の高い顧客層を中心に仕入情報の整備やアレルギー管理の強化を目的とした利用が進んでいたが、この二大機能を更に拡充することで、新しい顧客の取り込みを図る。

食品誤表示や期限切れ食肉出荷問題等を受けた食品に対する管理意識の高まり

同社では、2013年後半に国内で起きた食品誤表示の問題や、2014年7月に中国で起こった期限切れ食肉出荷問題などを受けて、外食産業は危機感を抱いているとみている。また、2014年9月の法改正（アレルギー物質の表示推奨項目に新たにカシューナッツとごまが加わる）に向けた、食品に対する管理意識の向上もあり、同事業への注目度も高まりをみせている。

大手企業での採用や、食品表示法や改正景品表示法も追い風に

また、大手外食・ホテルでの同社「ASP規格書システム」の採用は、大手外食・ホテルに商品を納入する卸会社を通じて他社への波及効果も期待され、同システムの普及に弾みがつく可能性がある。そして、消費者庁で進められている食品表示法（2013年6月28日の公布日から2年以内に施行予定）における表示基準の動向、2014年12月に施行された改正景品表示法（メニューの誤表示に課徴金制度が導入される。2014年11月27日の公布日から1年6ヶ月以内に導入予定）も同社業績への追い風となろう。

ASP規格書事業（百万円）	FY12/09	FY12/10	FY12/11	FY12/12	FY12/13	FY12/14	FY12/15会予
売上高	196	318	362	459	586	742	977
YoY	54.7%	61.7%	14.1%	26.7%	27.5%	26.7%	31.7%
売上総利益	123	217	263	329	403	605	809
YoY		76.8%	21.1%	25.1%	22.3%	50.1%	33.8%
利益率	62.6%	68.4%	72.6%	71.7%	68.8%	81.5%	82.8%
販管費	131	163	229	284	348	383	512
YoY		24.9%	40.2%	24.3%	22.5%	9.8%	33.8%
営業利益	-8	54	35	45	54	222	297
YoY		-806.0%	-36.3%	30.0%	21.1%	308.3%	33.7%
利益率	-3.9%	17.1%	9.5%	9.8%	9.3%	29.9%	30.4%

出所：会社資料よりSR作成

ES事業

「『BtoB請求書プラットフォーム』のフード業界、他業界での利用拡大」、「『ASP商談システム』をBtoB専用の販売・購買システムとして拡販」

2016年リリースの「ESシステム」の前段階として既存システムを統合

ES事業は2016年リリースに向けた「ESシステム」の前段階として、「ASP商談システム」「ASP受注・営業システム」「BtoB請求書プラットフォーム」の統合を進め、「BtoB販売システム（売り手企業向け）」「BtoB購買システム（買い手企業向け）」として提供していく予定。

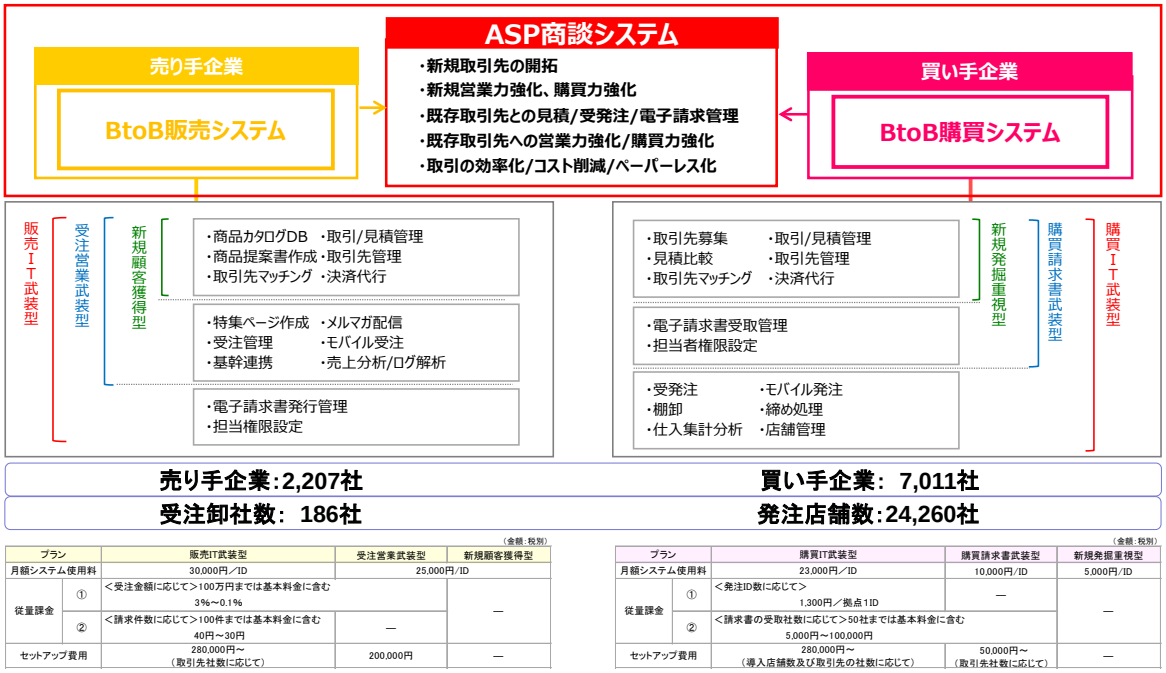
BtoB販売システムは「新規顧客獲得型」「受注営業武装型」「販売IT武装型」、BtoB購買システムは「新規発掘重視型」「購買請求書武装型」「購買IT武装型」に分かれる。「新規顧客獲得型」及び「新規発掘重視型」は従来の「ASP商談システム」と、「受注営業武装型」及び「購買請求書武装型」は従来の「ASP受注・営業システム」とほぼ一致する。

2014年12月期に注力した、売り手企業の収益増大に貢献する「BtoB専用ホームページ」の拡販や、卸会社のデータ受注率・売上の上昇を目的とした基幹システムとのデータ連動やコンサルティングといったサービスは引き続き上記システムの中で拡大が図られるものとSR社ではみている。

ES事業（百万円）	FY12/09	FY12/10	FY12/11	FY12/12	FY12/13	FY12/14	FY12/15 会予
売上高	1,077	833	873	929	1,052	1,201	1,539
ASP商談事業		791	700	661	717	807	
ASP受注・営業事業		42	173	268	335	393	
YoY	0.8%	-22.6%	4.8%	6.4%	13.2%	14.1%	28.2%
ASP商談事業			-11.5%	-5.6%	8.5%	12.5%	
ASP受注・営業事業			311.0%	55.0%	24.7%	17.6%	
売上総利益	588	546	490	345	479	945	1,097
ASP商談事業		546	420	293	375	650	
ASP受注・営業事業		0	71	52	103	295	
YoY		-7.1%	-10.1%	-29.7%	38.8%	97.4%	16.1%
ASP商談事業			-23.1%	-30.2%	28.2%	73.1%	
ASP受注・営業事業			-	-26.5%	98.3%	185.9%	
利益率	54.6%	65.5%	56.2%	37.1%	45.5%	78.7%	71.3%
ASP商談事業		69.0%	59.9%	44.3%	52.3%	80.5%	
ASP受注・営業事業		0.4%	40.9%	19.4%	30.8%	75.0%	
販管費	582	714	691	593	531	618	719
YoY		22.7%	-3.2%	-14.2%	-10.4%	16.4%	16.3%
営業利益	5	-168	-201	-248	-52	327	378
ASP商談事業		239	137	11	70	293	
ASP受注・営業事業		-407	-337	-259	-123	34	
YoY		-3,189.6%	19.2%	23.5%	-79.0%	-727.2%	15.7%
ASP商談事業			-42.7%	-91.6%	514.2%	316.1%	
ASP受注・営業事業			-	-	-	-	
利益率	0.5%	-20.2%	-23.0%	-26.7%	-5.0%	27.2%	24.6%
ASP商談事業		30.2%	19.5%	1.7%	9.8%	36.3%	
ASP受注・営業事業		-966.7%	-194.9%	-96.6%	-36.6%	8.6%	

出所：会社資料よりSR作成
注：2014年12月期以前の数値は、ASP商談事業とASP受注・営業事業の合算値
注：会社数値とは異なる場合があるが、四捨五入等によるものである点に留意

新統合システムの概要



（金額：税別）

プラン		販売IT武装型	受注営業武装型	新規顧客獲得型
月額システム使用料		30,000円／ID	25,000円／ID	
従量課金	①	＜受注金額に応じて＞100万円までは基本料金に含む 3%～0.1%		—
	②	＜請求件数に応じて＞100件までは基本料金に含む 40円～30円	—	
セットアップ費用		280,000円～（取引先社数に応じて）	200,000円	—

（金額：税別）

プラン		購買IT武装型	購買請求書武装型	新規発掘重視型
月額システム使用料		23,000円／ID	10,000円／ID	5,000円／ID
従量課金	①	＜発注ID数に応じて＞ 1,300円／拠点1ID	—	—
	②	＜請求書の受取社数に応じて＞50社までは基本料金に含む 5,000円～100,000円		
セットアップ費用		280,000円～（導入店舗数及び取引先の社数に応じて）	50,000円～（取引先社数に応じて）	—

出所：会社資料よりSR作成
注：企業数・卸社数・店舗数は2014年12月末時点

その他

「中長期的な視野で海外事業、メディア事業を育成」

その他事業は2015年12月期より新たに作成されたセグメントで、従来のクラウドサービス、海外事業が含まれる。位置付けは「中期的に育成する事業」が含まれるセグメント。

クラウド事業

クラウド事業は、子会社インフォライズを中心に「FOODS CHANNEL」などのインターネットメディアを育成していく方針。

> 同社は2014年4月30日にフード業界に関わる全ての企業に向けた食に関する情報発信を目的とする総合ポータルサイト「フーズチャネル」を開設した。ターゲットは、インフォマートの会員事業所数196,053事業所、そしてフード業界の事業所数1,186,312事業所、従業者数11,610,244名（平成24年経済センサス活動調査より）。会員限定コンテンツでは全国の市況（相場情報）や不動産オーナー直物件（事業用物件）、業務用レシピ等の、外食産業に関わる情報も。今後、国内最大級の専門ポータルサイトとして情報発信の充実など含めて発展した際には、広告収入等も視野に入ってくる。

海外事業

海外事業は、台湾市場でのサービス「SaaS食品受発注システム」の拡販は継続し、2015年は2～3社へと利用拡大を狙う。一方、他国への進出については、1）まずは日本国内でプラットフォームを完成させた後に、2）日本国内から多数の企業が進出している海外諸国において、3）その国に特化したシステムを普及させていく考え。現在、中国事業が伸び悩みを見せているが、この反省を踏まえて日本で足固めをした後に進出する方針に転換している。

> 同社は台湾版「FOODS Info Mart」の提供を2014年4月より本格的に開始。台湾進出を予定している日系企業を中心に現地企業の取り込みも狙っている。台湾の外食市場は飲食店店舗数189,000店、市場規模1.4兆円（2010年、Euromonitor International）で、飲食店はチェーン展開が進んでいるという。日本よりも規模は小さいながら、台湾のフード業界での受発注業務は電話・FAXがまだ主流となっており、ここに業務効率化をサポートする台湾版「FOODS Info Mart」を提供している

その他事業（百万円）	FY12/10	FY12/11	FY12/12	FY12/13	FY12/14	FY12/15会予
売上高	11	17	43	70	92	119
YoY	174.9%	52.5%	155.3%	63.1%	31.5%	28.8%
売上総利益	-75	-84	-40	-12	17	79
YoY	-5,214.6%	12.1%	-52.0%	-71.2%	-245.2%	369.8%
利益率	-676.6%	-497.5%	-93.5%	-16.5%	18.2%	66.4%
販管費	114	142	134	105	96	89
YoY	222.6%	24.5%	-5.8%	-21.5%	-8.9%	-6.9%
営業利益	-189	-228	-175	-118	-78	-10
YoY	-457.2%	20.5%	-23.1%	-32.8%	-33.7%	-87.2%
利益率	-1,709.4%	-1,351.3%	-407.0%	-167.8%	-84.6%	-8.4%

出所：会社資料よりSR作成

中長期見通し

中期経営方針

同社では中長期的な会社の経営戦略として、「2020年までにあらゆる業界にBtoBプラットフォームを提供し、グローバルなBtoBインフラ企業を目指す」としている。既存事業では、「ASP受発注システム」等の「FOODS Info Mart」の利用企業数及びシステム取引高の増加を推進し、外食関連業界での市場シェア拡大を目指すというもの。そして、新規開拓先として、全業界に対応した電子請求プラットフォームの標準化、さらに、国内のBtoB標準プラットフォームの構築に取り組んでいる。

業界標準化へ向けたフード業界B to B「FOODS Info Mart」の強化

市場シェアは上昇基調が続く

2013年外食産業市場規模（23兆9,046億円。外食産業総合調査研究センター）の30%を仕入額（7兆1,714億円）として分母に、そして同社のシステム取引高を分子に、同社の市場シェアを試算すると、2014年12月期のシェアは13.6%となる。シェアはFOODS Info Mart利用企業数の増加とともに着実に上昇していると言える。

「営業コストをかけないでも自然に拡大するプラットフォーム」を目指して

同社は「営業コストをかけなくても自然に拡がりを見せるプラットフォーム」の構築を目指しているが、同社の「ASP受発注システム」はアライアンスパートナー経由及び取引先からの紹介による新規契約獲得が進むなど同社の理想とするプラットフォームに徐々に近づきつつある。

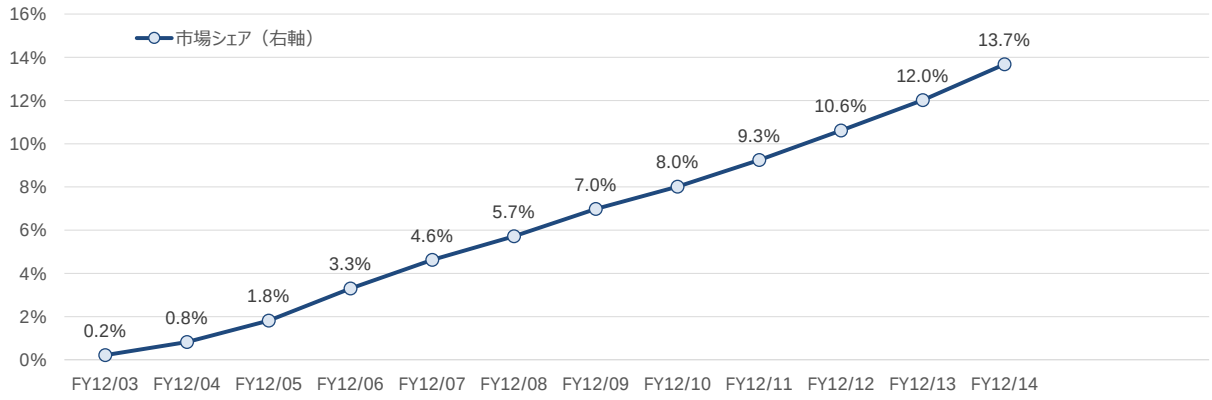
市場シェアに加速がつく閾値16%超えは2015年後半から2016年に訪れる

2013年12月期の決算説明会では、村上勝照社長から「市場シェアを30%まで獲得することは可能であり、まずは16%（同社ではシェア上昇に加速がつく閾値を16%とみている）を目指す」との趣旨の発言があった。同社の市場シェアがここにきて加速しつつある点を踏まえると16%は2015～2016年には閾値に達する可能性があるとSR社ではみている。

業界別には、既に事実的標準化が進みつつある先と、潜在成長力のある先とに分かれる

ただ、業種別に細かく見てみると、既に問屋及び食品卸における市場シェアは約3分の1にまで上昇しており、事実的標準（デファクトスタンダード）化されつつあり、同社の大きな強みの一つとなっている。また、同社が営業に注力している外食産業も市場シェアをあげつつある。そうしたなか、川上の製造業、川下の小売業での市場シェアはまだ低く、バリューチェーンでの繋がりに鑑みると潜在的な成長期待は大きい。

推定市場シェア推移



出所：会社資料、外食産業総合調査研究センター資料よりSR社作成

国内のBtoB標準プラットフォームの構築に向けて

理想形のプラットフォームを目指したロードマップに沿って開発が進行中

同社では国内BtoB標準プラットフォームの構築に向けて、最終的なプラットフォームはかくあるべきとの理想形を描いた上で、ロードマップに沿って着実に開発を進めている。

2016年には「ESシステム」がリリース予定

現在開発に取り組んでいるのはその雛形ともいえる2016年リリース予定の「ESシステム」（EMP [E Mobile Place] & SNS [Social Networking Service]）。取引関係のある企業と企業、ビジネスマンとビジネスマンを、そして社内同士を結び、会社経営やビジネススタイルを大きく変えうるBtoB専用プラットフォームであるとのこと。

2015年は準備段階。「ASP商談」「ASP受注・営業」「ASP請求書」各システムを統合

その準備段階の第1弾として、2015年には従来の「ASP商談システム」と「ASP受注・営業システム」のサービスが統合され、2014年10月にリリースした新サービス「BtoB請求書プラットフォーム」を加えて、売り手企業向けにはBtoB販売システムとして、買い手企業向けにはBtoB購買システムとして提供をする予定である。

配当方針

また、同社は配当方針として、個別業績に基づいた配当性向50%以上を目標として掲げており、2014年12月期において1株当たり年間配当金19.38円を計画している。

事業内容

ビジネス

同社は1998年の創業時からフード業界に特化した「BtoB（企業間電子商取引）プラットフォーム」である「FOODS Info Mart」を提供し、事業展開を図っている。

主要事業

BtoBプラットフォーム「FOODS Info Mart」が売上のほぼ全てを占める

同社はASP（Application Service Provider）、すなわちビジネス用のアプリケーションソフトの機能をインターネット経由で顧客にサービスする事業者。主に、後述の5つのサービスからなるBtoB（企業間電子商取引）プラットフォーム「FOODS Info Mart」を運営し、フード業界（注）の企業に提供している。売上高はほぼ全て「FOODS Info Mart」によって占められており、その市場シェアを年々高めている。

ASP（クラウドシステム）システム、ストック型収益モデルが大きな特長

「FOODS Info Mart」の特長は、**1）ASP（Application Service Provider）システム：**取引先との日常業務に用いられるシステムをネット経由で提供。顧客企業はネット環境さえあれば、高額な導入費用なしで安価な月額料金で最新のサービスを利用可能、**2）ストック型収益モデル：**月額システム利用料の積み重ねによる安定したストック型収益モデルを構築、の主に2点。

その他の特徴としては、新規取引先開拓から商談・取引・受発注・決済までをワンストップで行うことができるほか、社内や既存取引先間でグループウェアとして情報を共有して業務を効率化できることなどがあげられる。

注：「フード業界」とは、食品業界及び小売業界、サービス業界の一部を含む「食」に関連する業界を示す。具体的には、食品製造・特産品販売者・農協・漁協・卸売業・生産社・外食・ホテル・旅館・スーパー・小売・百貨店・惣菜、給食、弁当等を取扱う業種の企業

「FOODS Info Mart」を構成する5つの主要システム

- **「ASP受発注システム」：**外食チェーンの発注から支払金額確定までインターネットで総合管理する。フード業界のサプライチェーンでいう末端の外食店・食品小売店と中間流通である食品卸の間の「川下」の商取引・情報受発信に関わる仕組み
- **「ASP規格書システム」：**フード業界標準の「商品規格書」を電子化する
- **「ASP商談システム」：** 商品情報をデータベース化し、購買・営業ツールとして商談業務の効率化をめざすシステム
- **「ASP受注・営業システム」：**食品卸が外食店・食品小売店に対するWeb受注、Web営業を行える仕組み
- **「BtoB請求書プラットフォーム」：**企業間の請求書を電子化し、電子請求による時間短縮、コスト削減、ペーパーレス化を実現するシステム

また、上記システムの内、「ASP商談システム」「ASP受注・営業システム」「BtoB請求書プラットフォーム」は2015年に統合され、2016年には「ESシステム」として更に機能付加される予定である。

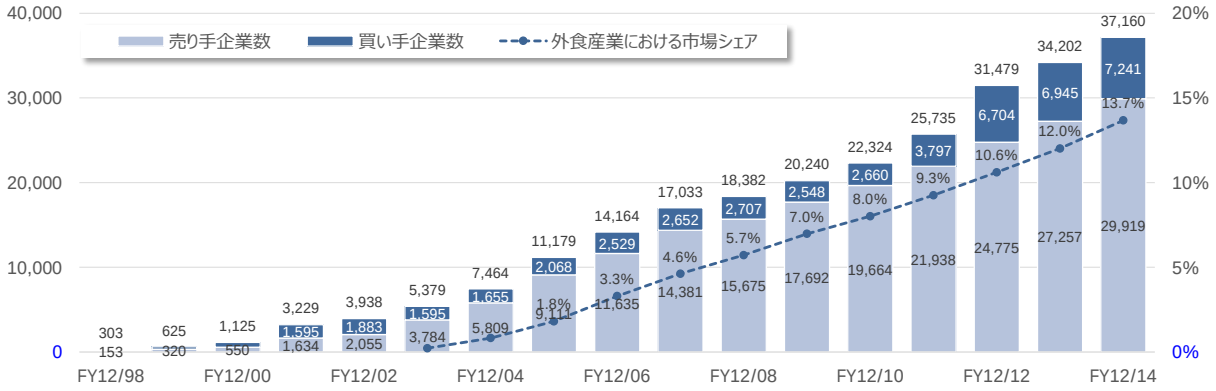
2016年リリース予定の「ESシステム」にあわせて2015年12月期よりセグメントを変更

セグメントは、4事業により構成されている。その内、ASP受発注事業、ASP規格書事業の2事業は「FOODS Info Mart」のシステム（「ASP受発注システム」「ASP規格書システム」）と各々対応している。2015年12月期からASP商談事業（「ASP商談システム」）、ASP受注・営業事業（「ASP受注・営業システム」）は統合され、ES事業となった。また、「クラウドサービス事業」、「海外事業」についても、中長期的に育成する事業のセグメントとして2015年12月期から新設されたその他事業に統合されている。

ES事業は2016年リリース予定の「ESシステム」に合わせたもの、2015年中に「ASP商談システム」「ASP受注・営業システム」及び「BtoB請求書プラットフォーム」は統合され、売り手企業向けには「BtoB販売システム」として、買い手企業向けには「BtoB購買システム」としてサービスが提供される予定。

市場シェアは年々上昇、2016年には成長に加速度をもたらす閾値16%に達する可能性

下図は日本国内の食品流通の流れと各事業が提供するプラットフォームとの関係を表している。食品流通業界の製造から販売までに用いられるシステムを幅広く提供していることが分かる。市場シェアは年々上昇をしており、2014年12月末現在の外食産業におけるシェアは、システム取引高で13.6%（同社推定）、利用事業者数ベースで16.5%（同）である。

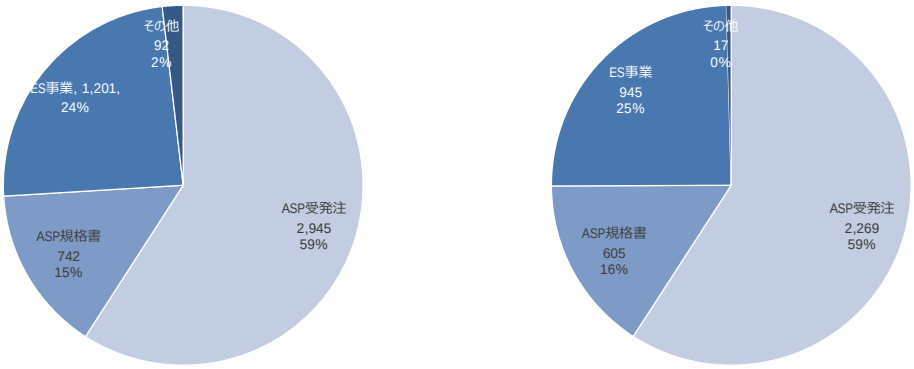


出所：会社資料よりSR作成

セグメント概要

セグメント毎の売上及び利益は下図の通り。収益寄与が大きいのは、「ASP受発注事業」である。以下、各セグメントについて概要を示す。

セグメント別売上高（左図）及び売上総利益（右図）構成比（百万円）



出所：会社資料よりSR作成
注：2014年12月期時点

同社セグメントと主要提供システム（2015年7月時点）

（買い手）外食、ホテル・旅館、給食・惣菜、スーパー・小売、通販、卸売業等　（売り手）卸売業、生鮮三品仲卸、製造・メーカー、生産者、商社、農協・漁協、特産品業者等

事業区分	提供システム		月額システム使用料　（金額：税別）
ASP受発注事業	ASP受発注システム	外食チェーン等（買い手）と取引先（売り手）が日々の受発注業務をWeb上で行うBtoBシステム	買い手企業：　本部：18,000円 / 店舗：1,300円 売り手企業：　月定額制・従量制を選択 定額制：30,000円、1ID追加：800円／月 従量制：月額取引金額の1.2%　（10万未満無料） ※初期費用（買い手）：300,000円 ~ 1,000,000円
ASP規格書事業	ASP規格書システム	買い手機能、卸機能、メーカー機能で相互間の商品規格書の提出・回収業務をWeb上で行うBtoBシステム 自社データベースとしても利用	買い手機能：30,000円 卸機能：　25,000円 メーカー機能　月定額制・従量制を選択 定額制：35,000円 従量制：　1,000円 ~ 25,000円 ※初期費用(買い手)：300,000円~ (卸)：50,000円~
	ASPメニュー管理システム	自社メニューの原価率、調理工程等をWeb上で一元管理	本部：10,000円、店舗：500円　※初期費用：300,000円 ※オプション機能　外部アップロード機能 30,000円
ES事業	BtoB販売システム（売り手企業向け）	取引先マッチング機能による新規取引先の開拓から、既存取引先との商談・受発注・請求までをWeb上で行うBtoBシステム	販売IT武装型　：30,000円/ID＋従量課金1･2（初期費用280,000円~） 受注営業武装型：25,000円/ID＋従量課金1（初期費用200,000円） 新規顧客獲得型：25,000円/ID 従量課金1：受注金額に応じて3%~0.1%（100万円までは基本料金に含まれる） 従量課金2：受注金額に応じて40円~30円（100件までは基本料金に含まれる）
	BtoB購買システム（買い手企業向け）	企業の営業力・購買力強化、業務時間短縮、コスト削減、ペーパーレス化を実現	購買IT武装型　：23,000円/ID＋従量課金3･4（初期費用280,000円~） 購買請求書武装型：10,000円/ID＋従量課金4（初期費用50,000円~） 新規発掘重視型　：5,000円/ID 従量課金3：請求書受取企業数に応じ5,000~100,000円（50社までは基本料に含む）
ES事業	BtoB請求書ﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ	BtoB電子請求書プラットフォーム 請求書発行メリット：手間・コストの大幅削減、再発行不要、取引先の受取状況把握可能 請求書受取メリット：月次決算の早期化、会計ソフトへの自動仕訳、承認フローがWebベースに	受取モデル　：従量課金（初期費用あり） 従量制　：~50社：25,000円、~1,000社：50,000円、1,001~2,000社：100,000円 初期費用：~50社：50,000円、~100社：150,000円、101社~：300,000円 発行モデル　：固定料金5,000円＋従量課金（100件までは固定料金に含む） 従量制　：101件~1,000件は40円/件、1,001件以上は30円/件 初期費用：1~1,000社は150,000円、1,001社以上は300,000円
その他事業（ｸﾗｳﾄﾞｻｰﾋﾞｽ事業）	販促支援システム	メーカー・卸会社間のクラウド型販促プラットフォーム メニュー開発、提案サービス	情報提供企業：25,000円（1拠点~）＋1担当者IDにつき 500円 ＋情報提供先1企業につき 800円 ※初期費用：200,000円~ メニュー開発：1メニュー 10,000円~
その他事業（海外事業）	中国版BtoBシステム	「SaaSメーカーシステム」	メーカー：　2,000元　※初期費用（メーカー）：　25,000元
		「SaaS卸・代理店システム」	卸・代理店：1,000元　※初期費用（卸・代理店）：15,000元
		「SaaS受発注システム」	買い手企業（本部：5000元 / 店舗：100元）　※初期費用（買い手）：5,000元 ~ 売り手企業：月間取引金額の1%（最大2,000元）
	台湾版BtoBシステム	「SaaS食品営業システム」	卸企業：定額制 15,000NT$、初期費用 40,000NT$
		「SaaS食品受発注システム」	飲食店運営企業：本部3,000NT$ / 店舗300NT$　※初期費用：11,500NT$~ 取引先：定額制（15,000NT$）、従量制（流動金額の1%、30,000NT$未満の月額取引は非課金）

出所：会社資料よりSR作成セグメント業績推移

（百万円）	FY12/09 実績	FY12/10 実績	FY12/11 実績	FY12/12 実績	FY12/13 実績	FY12/14 実績	FY12/15 会予
売上高	2,945	3,043	3,324	3,785	4,339	4,980	5,948
ASP受発注事業	1,668	1,881	2,071	2,353	2,631	2,945	3,313
ASP規格書事業	196	318	362	459	586	742	977
ES事業	1,077	833	873	929	1,052	1,201	1,539
その他事業	4	11	17	43	70	92	119
YoY	14.6%	3.3%	9.2%	13.9%	14.7%	14.8%	19.4%
ASP受発注事業	21.5%	12.8%	10.1%	13.6%	11.8%	11.9%	12.5%
ASP規格書事業	54.7%	61.7%	14.1%	26.7%	27.5%	26.7%	31.7%
ES事業	0.8%	-22.6%	4.8%	6.4%	13.2%	14.1%	28.2%
その他事業		174.9%	52.5%	155.3%	63.1%	31.5%	28.8%
売上総利益	1,934	2,069	2,246	2,478	2,849	3,835	4,473
ASP受発注事業	1,221	1,381	1,576	1,844	1,979	2,269	2,488
ASP規格書事業	123	217	263	329	403	605	809
ES事業	588	546	490	345	479	945	1,097
その他事業	1	-75	-84	-40	-12	17	79
YoY	17.0%	7.0%	8.5%	10.4%	15.0%	34.6%	16.6%
ASP受発注事業		13.0%	14.1%	17.0%	7.3%	14.6%	9.7%
ASP規格書事業		76.8%	21.1%	25.1%	22.3%	50.1%	33.8%
ES事業		-7.1%	-10.1%	-29.7%	38.8%	97.4%	16.1%
その他事業		-	-	-	-	-	369.8%
利益率	65.6%	68.0%	67.6%	65.5%	65.7%	77.0%	75.2%
ASP受発注事業	73.2%	73.4%	76.1%	78.4%	75.2%	77.1%	75.1%
ASP規格書事業	62.6%	68.4%	72.6%	71.7%	68.8%	81.5%	82.8%
ES事業	54.6%	65.5%	56.2%	37.1%	45.5%	78.7%	71.3%
その他事業	36.4%	-676.6%	-497.5%	-93.5%	-16.5%	18.2%	66.4%
販管費	1,206	1,463	1,596	1,663	1,754	1,890	2,190
ASP受発注事業	458	472	532	651	769	794	870
ASP規格書事業	131	163	229	284	348	383	512
ES事業	582	714	691	593	531	618	719
その他事業	35	114	142	134	105	96	89
YoY	21.4%	21.3%	9.1%	4.2%	5.5%	7.7%	15.9%
ASP受発注事業		3.1%	12.7%	22.3%	18.2%	3.3%	9.5%
ASP規格書事業		24.9%	40.2%	24.3%	22.5%	9.8%	33.8%
ES事業		22.7%	-3.2%	-14.2%	-10.4%	16.4%	16.3%
その他事業		222.6%	24.5%	-5.8%	-21.5%	-8.9%	-6.9%
営業利益	728	606	650	815	1,095	1,945	2,283
ASP受発注事業	764	909	1,044	1,194	1,210	1,475	1,618
ASP規格書事業	-8	54	35	45	54	222	297
ES事業	5	-168	-201	-248	-52	327	378
その他事業	-34	-189	-228	-175	-118	-78	-10
YoY	10.4%	-16.8%	7.3%	25.5%	34.3%	77.7%	17.4%
ASP受発注事業		19.0%	14.9%	14.3%	1.4%	21.8%	9.7%
ASP規格書事業		-	-36.3%	30.0%	21.1%	308.3%	33.7%
ES事業		-	-	-	-	-	15.7%
その他事業		-	-	-	-	-	-
利益率	24.7%	19.9%	19.5%	21.5%	25.2%	39.1%	38.4%
ASP受発注事業	45.8%	48.3%	50.4%	50.7%	46.0%	50.1%	48.8%
ASP規格書事業	-3.9%	17.1%	9.5%	9.8%	9.3%	29.9%	30.4%
ES事業	0.5%	-20.2%	-23.0%	-26.7%	-5.0%	27.2%	24.6%
その他事業	-843.4%	-1,709.4%	-1,351.3%	-407.0%	-167.8%	-84.6%	-8.4%

出所：会社資料よりSR作成

ASP受発注事業

ASP受発注事業（社、店舗、百万円）	FY12/09	FY12/10	FY12/11	FY12/12	FY12/13	FY12/14	FY12/15 会予
売上高	1,668	1,881	2,071	2,353	2,631	2,945	3,313
YoY	21.5%	12.8%	10.1%	13.6%	11.8%	11.9%	12.5%
売上総利益	1,221	1,381	1,576	1,844	1,979	2,269	2,488
YoY		13.0%	14.1%	17.0%	7.3%	14.6%	9.7%
利益率	73.2%	73.4%	76.1%	78.4%	75.2%	77.1%	75.1%
販管費	458	472	532	651	769	794	870
YoY		3.1%	12.7%	22.3%	18.2%	3.3%	9.5%
営業利益	764	909	1,044	1,194	1,210	1,475	1,618
YoY		19.0%	14.9%	14.3%	1.4%	21.8%	9.7%
利益率	45.8%	48.3%	50.4%	50.7%	46.0%	50.1%	48.8%
システム取引高（億円）	4,952	5,620	6,163	7,126	8,254	9,326	
YoY	17.9%	13.5%	9.7%	15.6%	15.8%	13.0%	
企業数	16,004	18,101	20,408	22,924	25,311	27,814	
買い手	671	784	906	1,082	1,265	1,458	
売り手	15,333	17,317	19,502	21,842	24,046	26,356	
増減	2,338	2,097	2,307	2,516	2,387	2,503	
買い手	134	113	122	176	183	193	
売り手	2,204	1,984	2,185	2,340	2,204	2,310	
買い手店舗数	14,584	17,241	19,307	23,053	27,013	30,304	
増減	3,054	2,657	2,066	3,746	3,960	3,291	

出所：会社資料よりSR作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入等による相違である点に留意

「営業コストをかけなくても自然に拡がりを見せるプラットフォーム」を目指して

ASP受発注事業セグメントでは、「ASP受発注システム」の運営を行っている。同システムを一言で表せば「外食ビジネスの購買管理システム」、売り手企業と買い手企業の間で日常的に発生する受発注業務・伝票処理等をネット上でASP的に行うというもの。市場シェアは年々高まっており、且つ、顧客企業やアライアンスパートナーからの紹介案件が増加していることから、同社が中長期的に狙っている「営業コストをかけなくても自然に拡がりを見せるプラットフォーム」になりつつある。

受発注業務のシステム化による顧客メリットは多岐に亘る

同システムの狙いは、発注側である買い手企業の本部・店舗と、受注側である売り手企業との間で行われる日々の受発注業務を効率化しデータ化することで、業務コストの削減を実現。加えて、リアルタイムな売上・仕入状況の把握、店舗管理、買掛・売掛の早期確定など、システム化することによるメリットは多岐に亘ると同社は述べている。

顧客は外食企業が中心だが、業態の拡大が図られている

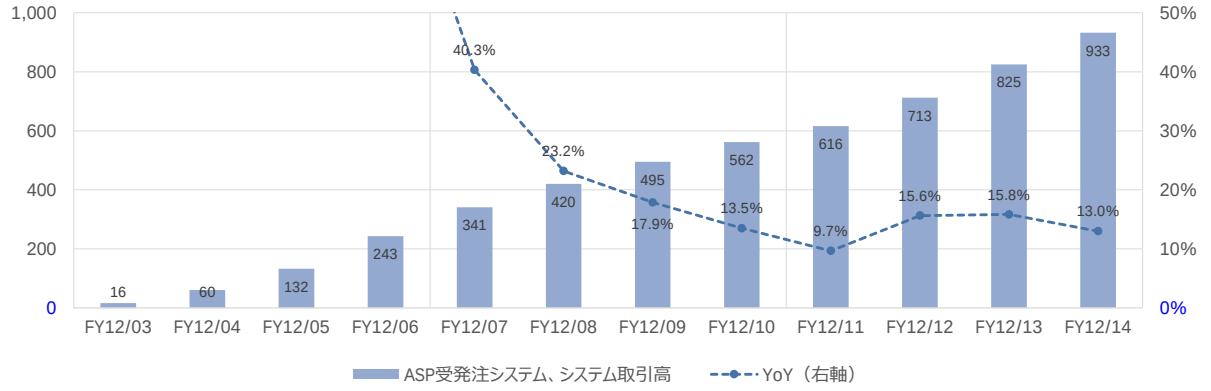
ASP受発注事業は、2003 年に開始した事業であるが、その後の成長が著しく、同社の主力事業となっている。2014年12月末時点で、「ASP 受発注システム」の利用企業数は27,814社、うち売り手企業は26,356社、買い手企業は1,458社（店舗数30,304）となっている。同システムを経由した取引高は2014 年12 月期で9,326億円となり、3期連続で二桁成長を継続している。

買い手企業は、総合レストランや居酒屋を中心とした外食企業が大半だが、給食・中食、ホテル・結婚式場・ゴルフ場などの施設においても導入が進んでいる。当初は15店舗以上のチェーン店を対象にスタートしたシステムだが、参加企業が飛躍的に増えたことで、現在は対象を5店舗にまで引き下げている。同社では外食企業以外への販路拡大として、ホテルや給食会社、商業施設などの他業態へも同システムの普及拡大を狙っている。

食品卸売業向けではデファクトスタンダード化が進みつつある

売り手企業は総合及び専門の業務用食品卸企業であるが、買い手企業の紹介が進んだことで、事実上の標準化（デファクトスタンダード）が進みつつある。

ASP受発注システム、システム取引高推移（十億円）



出所：会社資料よりSR作成

アライアンスパートナー制度

「ASP 受発注システム」は、1社の大手買い手企業（売り手企業）が取引先である複数の売り手（買い手）と共に導入するケースが多い。実際、ASP受発注事業が拡大する上で牽引役の一つとなったのが、「アライアンスパートナー制度（2006年10月開始）」である。

ASP受発注システムは、従来からも既存顧客による紹介や知名度向上による問い合わせなどでの顧客が増加傾向にあった。同制度は、そうした流れをさらに加速させるために、同社の受発注システムを利用している業務用食品卸企業等をアライアンスパートナーとして選定し、アライアンスパートナーからその取引先である買い手企業の紹介を受け、紹介先に「ASP受発注システム」の導入を図っていくという制度である。

アライアンスパートナーとしては、受発注システムを自社の取引先に広げることにより、双方の業務の効率化につながるというインセンティブが生じる。そのインセンティブをうまく活用した制度といえる。

また、2014年12月期は新規案件における紹介案件経由は41%を占め、前期比でも比率は増加している。

将来的には定額制の顧客比率の増加を狙う

システム使用料は月間契約であり、買い手企業が、店舗数に応じた初期費用（30 万円～100万円程度）と本部18,000 円/月、店舗1,300円/月である。売り手企業は、30,000円 /月（定額制）か月間取引金額の1.2%（従量制）を選択できる。ちなみに、売り手企業が従量制を選択した際、月間取引金額が10万円未満であれば、システム使用料は無料となる（いずれも税別）。

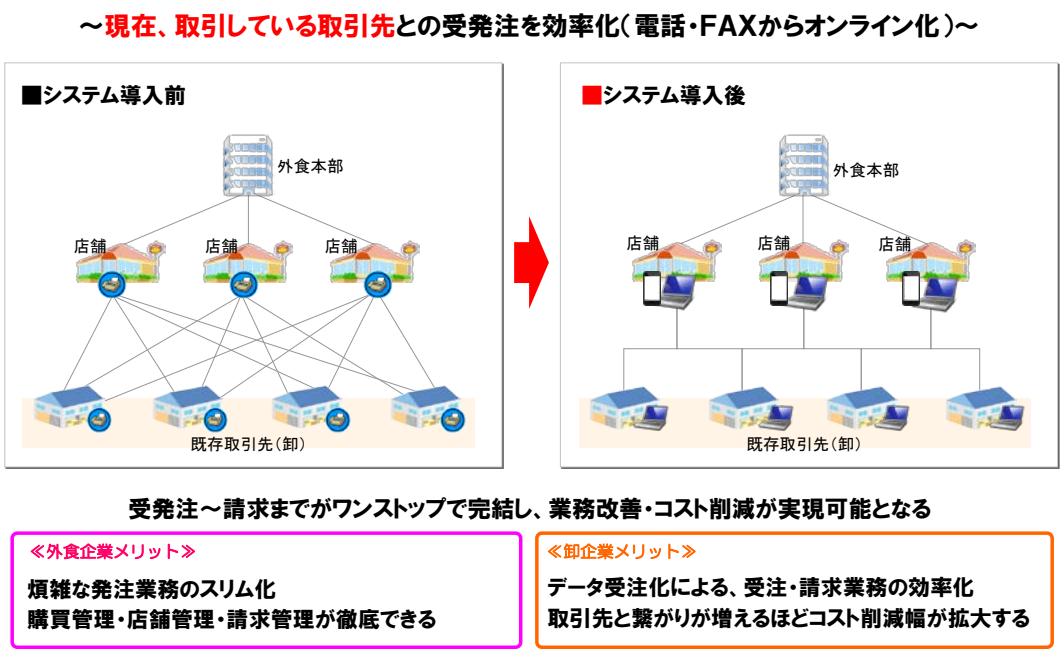
2014年12月期第1四半期時点で、売り手企業の顧客構成で、定額制と従量制の比率（社数）は約2:8となっている。定額制では月28,000円の収入が得られるが、従量制の顧客からは平均で月約3,000円の収入にとどまっている。従量制の顧客が取引量を増やし、定額制へと移行するならば、同社売上高が飛躍的に高まる可能性がある。

スマ for 店長

「スマ for 店長」は、この「ASP受発注システム」に2011年12月より搭載されたサービスであり、発注から検品、棚卸までの業務をスマートフォン（高機能携帯電話）で行える。同社としては、PCで行われてきた業務をスマートフォンでも管理可能とすることにより、棚や冷蔵庫の在庫状況を見ながら発注が可能など、さらなる利便性の向上を図っている。

同社のパソコン向けサービスを利用する店舗は無料で同サービスを利用できる。基本ソフト（OS）「アンドロイド」を搭載したスマートフォンと、米アップル社の「iPhone（アイフォーン）」に対応している。

ASP受発注システムの概要



出所：会社資料よりSR作成

ASP規格書事業

ASP規格書事業（社、百万円）	FY12/09	FY12/10	FY12/11	FY12/12	FY12/13	FY12/14	FY12/15 会予
売上高	196	318	362	459	586	742	977
YoY	54.7%	61.7%	14.1%	26.7%	27.5%	26.7%	31.7%
売上総利益	123	217	263	329	403	605	809
YoY		76.8%	21.1%	25.1%	22.3%	50.1%	33.8%
利益率	62.6%	68.4%	72.6%	71.7%	68.8%	81.5%	82.8%
販管費	131	163	229	284	348	383	512
YoY		24.9%	40.2%	24.3%	22.5%	9.8%	33.8%
営業利益	-8	54	35	45	54	222	297
YoY		-806.0%	-36.3%	30.0%	21.1%	308.3%	33.7%
利益率	-3.9%	17.1%	9.5%	9.8%	9.3%	29.9%	30.4%
企業数							
買い手機能	70	82	153	159	226	292	
卸機能	60	89	151	222	291	357	
メーカ機能（売り手）	3,005	3,386	3,860	4,446	4,964	5,762	
増減							
買い手機能		12	71	6	67	66	
卸機能		29	62	71	69	66	
メーカ機能（売り手）		381	474	586	518	798	

出所：会社資料よりSR作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入等による相違である点に留意

「食の安全・安心」を目指して

ASP規格書事業セグメントでは、「ASP規格書システム」の運営を行っている。同システムは、「食の安全・安心」の創出を狙いとした商品規格書のデータベース化サービス、取引先同士でのデータ交換を可能にする。

> 商品規格書とは、取扱商品の仕様を確認するために、売り手企業が買い手企業に提出する帳票。商品規格・商品特徴などの基本情報、原材料情報、包装への表示情報、製造工程・品質情報など多種多様な情報が記載される。同社は企業毎に異なるフォーマットとなっていた商品規格書を業界で初めて標準化し、情報交換が可能なようにデータベース化した。

仕入情報の整備、アレルギー管理強化が、主な顧客の採用動機

大手外食・ホテルといった管理意識の高い顧客層を中心に仕入情報の整備やアレルギー管理の強化を目的とした利用が進んでおり、2015年12月期は、この二大機能を更に拡充することで、新しい顧客の取り込みを図っている。

食品誤表示や期限切れ食肉出荷問題等を受けた食品に対する管理意識の高まり

同社では、2013年後半に国内で起きた食品誤表示の問題や、2014年7月に中国で起こった期限切れ食肉出荷問題などを受けて、外食産業は危機感を抱いているとみている。また、2014年9月の法改正（アレルギー物質の表示推奨項目に新たにカシューナッツとごまが加わる）に向けた、食品に対する管理意識の向上もあり、同事業への注目度も高まりをみせている。

大手企業での採用や、食品表示法や改正景品表示法も追い風に

また、大手外食・ホテルでの同社「ASP規格書システム」の採用は、大手外食・ホテルに商品を納入する卸会社を通じて他社への波及効果も期待され、同システムの普及に弾みがつく可能性がある。そして、消費者庁で進められている食品表示法（2013年6月28日の公布日から2年以内に施行予定）における表示基準の動向、2014年12月に施行された改正景品表示法（メニューの誤表示に課徴金制度が導入される。2014年11月27日の公布日から1年6ヶ月以内に導入予定）も同社業績への追い風となろう。

利用企業数

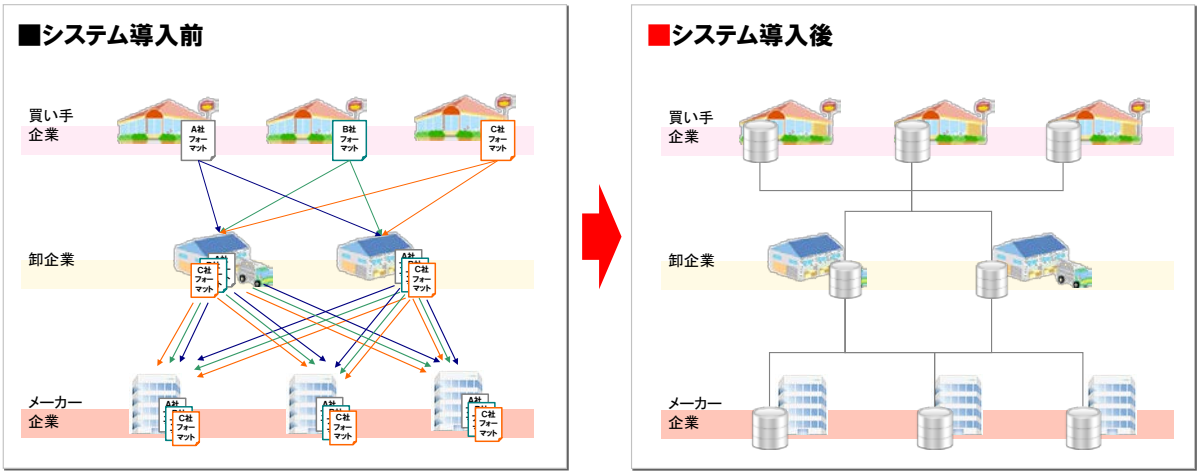
2014年12月末時点の利用企業数は、外食企業などの買い手機能が292社、食品卸などの卸機能が357社、食品メーカーなどのメーカー機能が5,762社、商品規格書掲載アイテム数は746,404アイテムである。

システム利用料

システム使用料は月間契約であり、買い手が30,000円/月、食品卸が25,000円 /月である。食品メーカーは35,000円/月（定額制）か従量制（1,000円~25,000円程度）を選択できる。また、買い手は30万円以上（取引先数による）、食品卸は5万円以上の初期費用が必要となる（いずれも税別）。

ASP規格書システムの概要

～現在、取引している取引先との商品規格書の提出・取得の効率化（紙からオンライン化）～



規格書の作成・提出・取得・自社管理までをシステム化し、規格書関連業務を軽減

≪買い手企業メリット≫
購買商品規格書のデータベース化で、スピーディーな消費者対応、食の安全管理体制の構築を実現可能に

≪卸企業メリット≫
自社商品規格書のデータベース化により、取引先への規格書提出依頼に即日対応が可能に

≪メーカー企業メリット≫
社内での情報共有や、取引先への活用ができる自社商品規格書データベースの構築が可能に

出所：会社資料よりSR作成

ES事業

ES事業（社、店舗、百万円）	FY12/09	FY12/10	FY12/11	FY12/12	FY12/13	FY12/14	FY12/15会予
売上高	1,077	833	873	929	1,052	1,201	1,539
ASP商談事業		791	700	661	717	807	
ASP受注・営業事業		42	173	268	335	393	
YoY	0.8%	-22.6%	4.8%	6.4%	13.2%	14.1%	28.2%
ASP商談事業			-11.5%	-5.6%	8.5%	12.5%	
ASP受注・営業事業			311.0%	55.0%	24.7%	17.6%	
売上総利益	588	546	490	345	479	945	1,097
ASP商談事業		546	420	293	375	650	
ASP受注・営業事業		0	71	52	103	295	
YoY		-7.1%	-10.1%	-29.7%	38.8%	97.4%	16.1%
ASP商談事業			-23.1%	-30.2%	28.2%	73.1%	
ASP受注・営業事業			-	-26.5%	98.3%	185.9%	
利益率	54.6%	65.5%	56.2%	37.1%	45.5%	78.7%	71.3%
ASP商談事業		69.0%	59.9%	44.3%	52.3%	80.5%	
ASP受注・営業事業		0.4%	40.9%	19.4%	30.8%	75.0%	
販管費	582	714	691	593	531	618	719
YoY		22.7%	-3.2%	-14.2%	-10.4%	16.4%	16.3%
営業利益	5	-168	-201	-248	-52	327	378
ASP商談事業		239	137	11	70	293	
ASP受注・営業事業		-407	-337	-259	-123	34	
YoY		-3,189.6%	19.2%	23.5%	-79.0%	-727.2%	15.7%
ASP商談事業			-42.7%	-91.6%	514.2%	316.1%	
ASP受注・営業事業			-	-	-	-	
利益率	0.5%	-20.2%	-23.0%	-26.7%	-5.0%	27.2%	24.6%
ASP商談事業		30.2%	19.5%	1.7%	9.8%	36.3%	
ASP受注・営業事業		-966.7%	-194.9%	-96.6%	-36.6%	8.6%	
ASP商談システム							
決済代行システム取引高		1,264	1,149	1,096	1,026	1,006	
売り手企業数	2,341	2,032	1,899	2,024	2,159	2,207	
買い手企業数	2,501	2,584	3,654	6,540	6,753	7,011	
増減							
決済代行システム取引高（YoY）			-9.1%	-4.6%	-6.4%	-1.9%	
売り手企業数		-309	-133	125	135	48	
買い手企業数		83	1,070	2,886	213	258	
ASP受注・営業システム							
システム取引高（億円）		28	176	287	398	553	
受注卸社数		99	132	150	172	186	
発注店舗数		4,739	12,384	17,946	22,367	24,260	
増減							
システム取引高（YoY）			536.1%	63.2%	38.9%	38.9%	
受注卸社数			33	18	22	14	
発注店舗数			7,645	5,562	4,421	1,893	

出所：会社資料よりSR作成

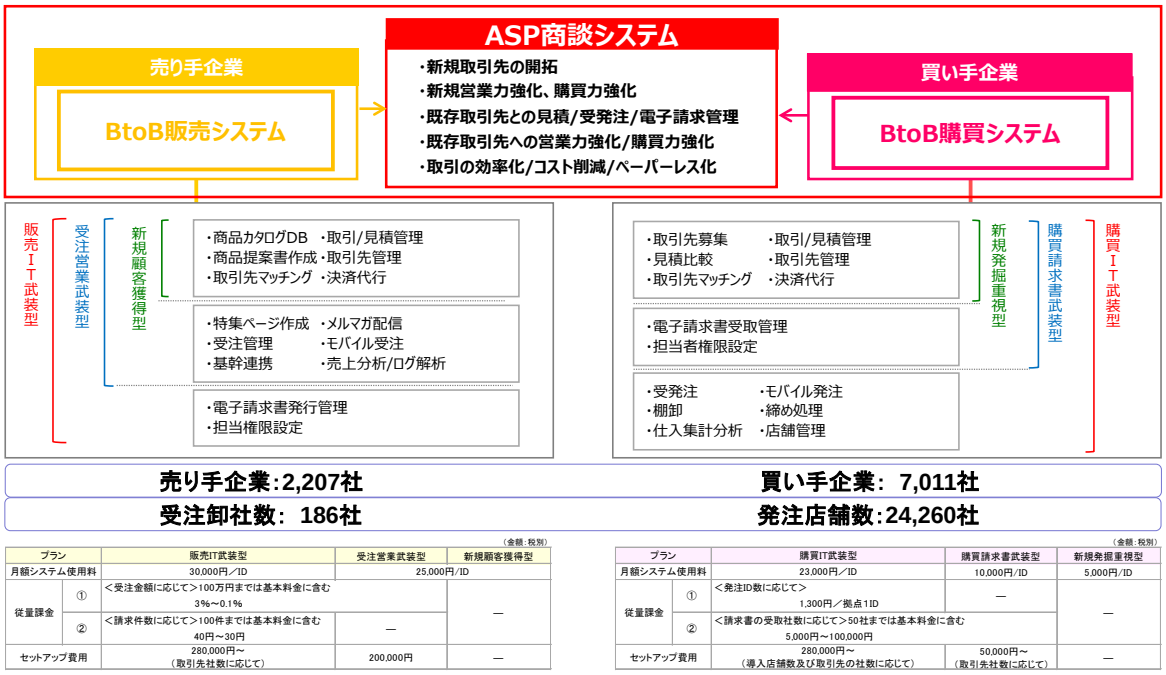
全業界に対応したBtoBプラットフォームを目指して

ES事業セグメントは、2015年12月期よりASP商談事業及びASP受注・営業事業を統合して新設された。狙いは、外食関連業界だけではなく「全業界へのBtoBプラットフォームの提供」。同社は2016年に全業界に対応したBtoBプラットフォームである「ESシステム」をリリースする予定。

その前段階として、2015年12月期に「ASP商談システム」「ASP受注・営業システム」「BtoB請求書プラットフォーム」が統合され、「BtoB販売システム（売り手企業向け）」「BtoB購買システム（買い手企業向け）」として提供されることとなった。

2015年2月時点でまだ統合に向けての作業中であることから、「BtoB請求書プラットフォーム」及び「ASP商談システム」「ASP受注・営業システム」について概要を示す。

新統合システムの概要



（金額：税別）

プラン		販売IT武装型	受注営業武装型	新規顧客獲得型
月額システム使用料		30,000円／ID	25,000円/ID	
従量課金	①	＜受注金額に応じて＞100万円までは基本料金に含む 3%～0.1%		―
	②	＜請求件数に応じて＞100件までは基本料金に含む 40円～30円	―	
セットアップ費用		280,000円～ （取引先社数に応じて）	200,000円	―

（金額：税別）

プラン		購買IT武装型	購買請求書武装型	新規発掘重視型
月額システム使用料		23,000円／ID	10,000円/ID	5,000円/ID
従量課金	①	＜発注ID数に応じて＞ 1,300円／拠点1ID	―	―
	②	＜請求書の受取社数に応じて＞50社までは基本料金に含む 5,000円～100,000円		
セットアップ費用		280,000円～ （導入店舗数及び取引先の社数に応じて）	50,000円～ （取引先社数に応じて）	―

出所：会社資料よりSR作成
注：企業数・卸社数・店舗数は2014年12月末時点

「BtoB請求書プラットフォーム」

新サービス「BtoB請求書プラットフォーム」をリリース

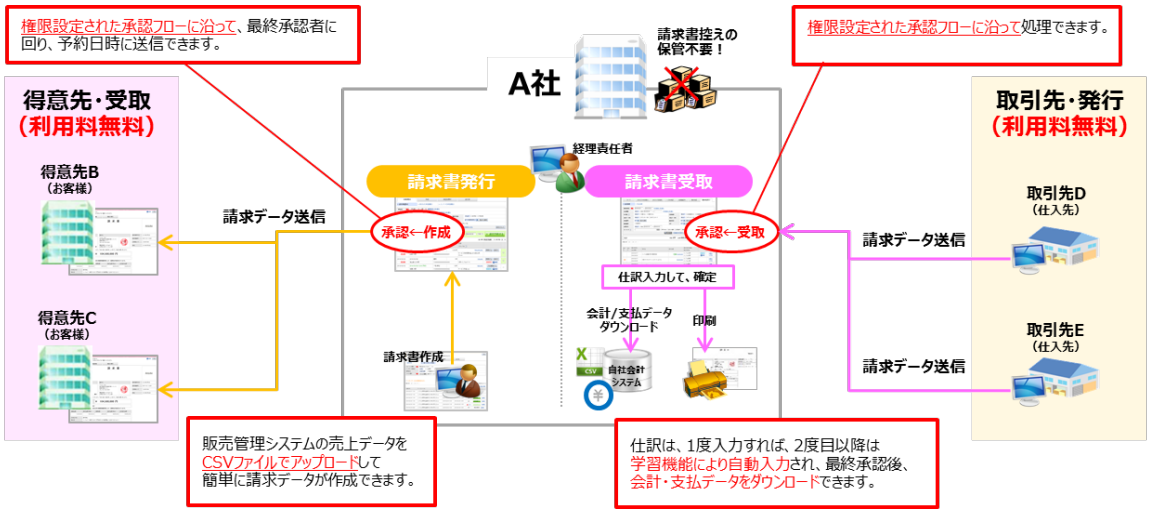
また、同社は2014年10月末に新サービス「BtoB請求書プラットフォーム」をリリース、同社取引先約36,000社の11月分の請求書から稼働を予定する（システム導入先の請求書の相手先は利用料無料）。同社の「ASP受発注システム」で利便性を享受した顧客から電子請求化の範囲を食品食材取引からさらに拡大して欲しいとの要望に応えたもので、潜在顧客は外食・食品産業にとどまらない。既に2014年8月より同社取引先を中心に営業活動に取り組んでおり、同社では2016年に100万社へのID及びパスワード発行を目指している（100万社は同社契約先の取引先（システム利用料無料）を含む）。

利用企業数

2014年12月末時点の契約社数は374社（受取モデルが253社、発行モデルが121社）、2015年2月時点で内164社が稼働に向けて準備中である。また、2015年2月中に契約先の取引相手202,865社にID及びパスワードを発行する予定。

システム利用料

システム利用料は以下のように、他ASPシステムと同様に月額料金制（2014年内に契約した企業は2015年3月まで無料）で、セットアップ時にはセットアップ費用がかかる。システム導入した企業の相手先の利用料は無料だが、同社システムの潜在的顧客として営業展開も考えられる。



＜受取側＞

月額システム使用料（保守・サポート費用含む）				セットアップ費用（発行側とセット導入は20％OFF）			
1	～	50社	5,000円 /月	1	～ 50社		50,000円
51	～	100社	10,000円 /月	51	～ 100社		150,000円
101	～	500社	25,000円 /月	101	～ 500社		300,000円
501	～	1,000社	50,000円 /月	501	～ 1,000社		500,000円
1,001	～	2,000社	100,000円 /月	1,001	～ 2,000社		1,000,000円
2,001	～		別途見積	2,001	～		別途見積

会社 会社単位で、下記の上限数までは無料で利用可能（上限数を超えて利用する場合は、月額システム使用料・セットアップ費用がかかる）
　請求データダウンロード：10件まで
　請求書印刷：50件まで

＜発行側＞

月額システム使用料（保守・サポート費用含む）				セットアップ費用（受取側とセット導入は20％OFF）			
［固定料金］			5,000円 /月	1	～ 1,000社		150,000円
［従量料金］		（100件までは固定料金に含む）		1001	～ 2,000社		300,000円
101	～	1,000件	40円 /件	2001	～		別途見積
1,001	～		30円 /件				
(*) 5,001件以上の請求書（おもて）データのアップロードは1件につき10円							

会社 会社単位で、下記の上限数までは無料で利用可能（上限数を超えて利用する場合は、月額システム使用料・セットアップ費用がかかる）
　請求データアップロード：5件まで
　手入力による請求書作成：100件まで

出所：会社資料

「ASP商談システム」

「ASP商談システム」は商談に関する一連の業務をインターネット上で行うことを可能にする、同社創業以来のサービス。食品・食材の仕入を行う「（複数の）買い手企業」と食品・食材の販売を行う「（複数の）売り手企業」が参加し、売り手と買い手のマッチングから既存取引先との商談業務までを行える仕組みである。利用企業は「取引先」「業界」「社内」間で使えるグループウェアとして使用することができる。

例えば、新規取引先を探す際、生産者や食品卸などの売り手が取扱商品情報（商品の写真と特徴、参考卸値、受注可能数、産地、納期、発送体制等）を「商品カタログ」に、外食産業や量販店などの買い手が調達情報（希望する食材・食品、希望価格帯、納入数、納入時期等）を「調達カタログ」に各々登録する。そうすると、企業は、「条件検索」が利用できるほか、同じ商品分類に登録された食品をマッチングさせ、双方の希望に合う情報がメールで送られてくる「自動取引マッチングシステム」が利用できる。また「商談・取引機能」等の活用により、商談・取引・受発注・決済までをワンストップで実現することが可能となる。

利用企業数

2014年12月末時点で、「ASP商談システム」の利用企業数は、9,218社（売り手企業：2,207社、買い手企業：7,011社）となっている。

システム利用料

システム利用は売り手企業25,000 円/月、買い手企業5,000 円/月の年間契約である。

決済代行システム

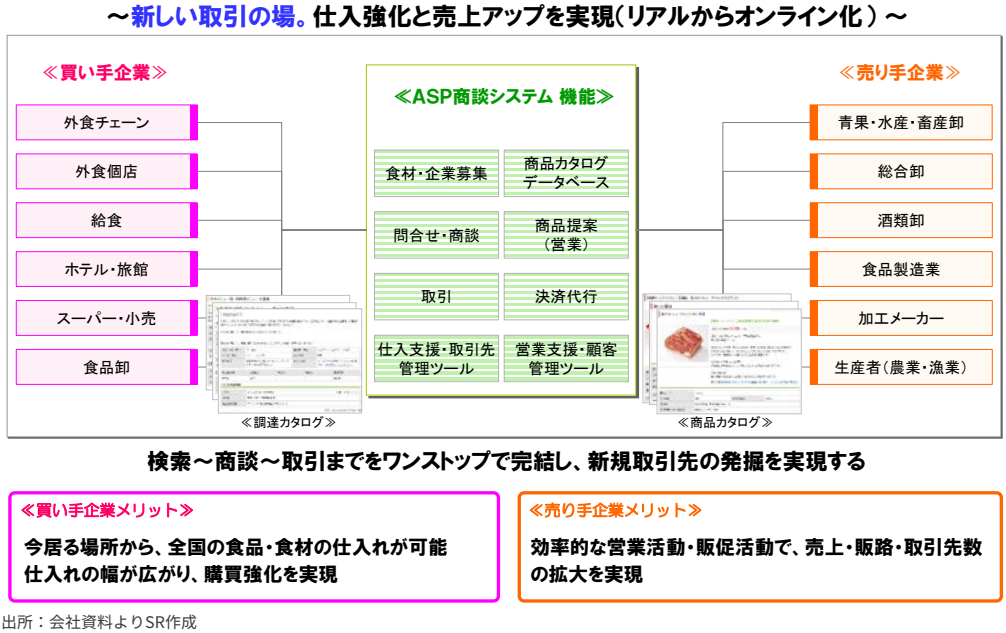
オプションとして、売掛金保証及び一括決済機能を提供するシステム「決済代行システム」を提供する。同システムが利用された際、取引金額の5%を売り手企業から徴収する仕組み。売り手及び買い手企業は「決済代行」「2社間の直接売買」の何れかを毎回選択可能。

仕組みは、同社が売り手と買い手の間に入り、商品代金を「月末締め翌月10日払い」の支払いサイトで売り手に支払い、買い手から代金を一括で回収するというもの。代金回収は、ファクタリング会社・信販会社等により同社への支払いにつき保証もしくは立替を受けることで行っている。従って、代金回収遅延、不払等が発生しても、同社に貸倒費用は発生しない。同社収益は、上記取引金額の5%からファクタリング会社、信販会社等への支払保証料を控除した額。2014年12月期の決済代行システムの取引高は1,006百万円であった。

アウトレットマート

また、「アウトレットマート」として、同社が売買取引の当事者として売り手企業から規格外品など余剰在庫を仕入れ、買い手企業への販売を行っている。同社はその際、取引金額の10%を売り手企業から徴収している。同社は「ASP商談システム」の運営において、利用企業との間で締結する「出店約款」で、原則として運営者である立場であり、売買の当事者ではないことを定めている。しかし、オプションサービスである「アウトレットマート」では、売買取引の当事者として出品者から商品を仕入れ、購入者へ販売している。同社は売買交渉の成立後、商品を仕入・販売するため、原則として仕入在庫は発生しない。

ASP商談システムの概要



出所：会社資料よりSR作成

ASP受注・営業事業

食品卸企業を主な対象として、食品卸企業が小規模個店（チェーン化されていない小規模の飲食店等）に対しWeb受注、Web営業を行える仕組みである「ASP受注・営業システム」の提供・運営を行っている。2010年12月期まではASP商談事業に含まれていたが、2011年12月期以降、セグメントとして独立した。

「ASP受注・営業システム」は、食品卸企業が受注から請求業務までをシステム化し、業務効率化・改善・コスト削減を可能とすることを目的としたシステムである。例えば、食品卸企業にとっては、初期費用を負担することなく自社のホームページに当該エンジンを組み込むだけで、小規模個店向けにオンライン受発注サービスを提供できるようになる。また、個店は食材発注のたびに食品卸企業のホームページにアクセスするため、食品卸は目玉商品の紹介・販促等の営業活動をWeb 上で時間制約なしに行えるというメリットが挙げられる。

食品卸企業は、中堅以上の外食チェーンとは外食側の専用システムや同社のASP 受発注システムにより既にオンライン受発注が可能となっているケースが多い。そのため、ASP 受注･営業システム導入後は顧客の大半との受発注がオンライン化され、業務コストの大幅な削減が可能になるものとみられる。

利用企業数

2014年12月末時点で、「ASP 受注・営業システム」の利用企業数は、受注卸社数は186社、発注店舗は24,260店舗であった。

システム利用料

システム使用料は月間契約であり、個店（外食の小規模個店）は無料、卸会社（食品卸）は月間取引金額1,000 万円までは取引金額の3%、1,000 万円を超える分については同0.5%、1億円を超える分については同0.1%、の従量課金である。30万円の初期費用が必要となる（いずれも税別）。2014年12月期のシステム取引高は前期比38.2%増の553億円であった。

フード業界以外の業界向けシステム

同社は2011年12月期より、フード業界向けの「FOODS Info Mart」に加え、理美容業界向けの「BEAUTY Info Mart」、医療業界向け（動物病院に特化）の「MEDICAL Info Mart」も展開している（これらはASP受注・営業事業に含まれている）。

Beauty Info Mart

「BEAUTY Info Mart」は、売り手企業である卸会社には、ネット上でシャンプーやパーマ剤など商品の受注や営業を効率化できるシステムを提供。取引先を登録すると、商品カタログやメールマガジン、チラシなどを制作・配信できる。受発注や請求金額の通知などもできるほか、売り上げ分析などもできる。

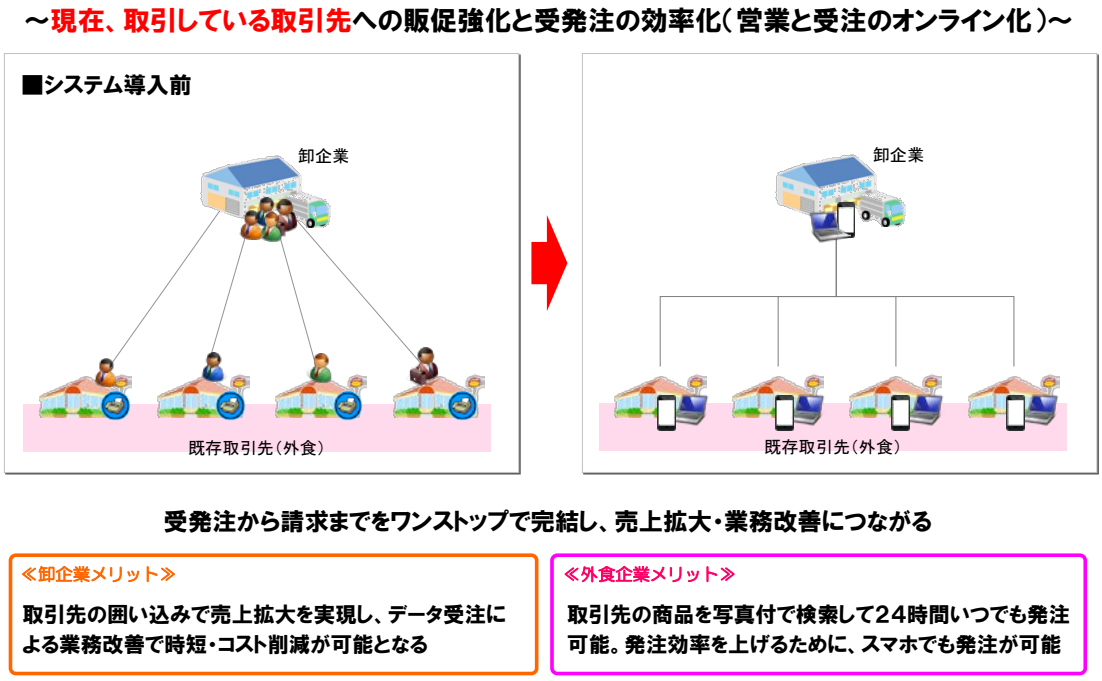
買い手企業である美容室やエステサロンなどには、商品の発注や在庫管理などができるシステムを提供している。多店舗展開する美容室の場合、本部と店舗、卸会社間で取引データの共有もでき、伝票入力作業や請求書との照合作業も省ける。美容業界ではFAXや電話での取引が現在も主流で、人件費や営業面での機会損失も出ていた。システム使用料は「FOODS Info Mart」と同様である。

Medical Info Mart

「MEDICAL Info Mart」は、動物病院と動物病院向けに医薬品の卸を行っている企業間の受注・営業システムを、主に医薬品卸企業向けに提案している。動物病院向けの受発注システムや、医療機器、一般病院向けシステムの提供も同時に行っている。

動物病院に限らず、医療業界ではフード業界における大手チェーン店にあたる病院が少なく、特定の病院から卸会社向けに大きく展開することが困難と思われる。そのため、卸会社が個店向けに利用している受注・営業システムの方法を主に踏襲するとのことだ。システム使用料は「FOODS Info Mart」と同様である。

ASP受注・営業システムの概要



出所：会社資料よりSR作成

その他事業

その他事業は2015年12月期より新たに作成されたセグメントで、従来のクラウドサービス、海外事業が含まれる。位置付けは「中期的に育成する事業」が含まれるセグメント。

以下、クラウドサービス事業、海外事業について概略を説明する。

クラウドサービス事業

食品メーカーが販促用の商品情報（画像データを含む）や商品の販促に役立つレシピ情報（画像データを含む）などをデータベース化し、食品卸に対して提供・配信するためのシステム、「Foods Info Rise（フーズインフォライズ）販促支援システム」を運営している。

メーカーと食品卸の間で行われてきたデータ授受・パンフレット等の商品販促物作成に関わる業務効率の改善を目的としたシステムである。社内の販売促進情報を個々の営業担当まで共有できるグループウェアとして活用できるよう細かな権限設定が可能である。また、情報提供先をメーカー側でコントロールすることができ、特定の

食品卸に提供する商品・レシピ情報、全ての食品卸に提供する商品・レシピ情報等を区別して管理することもできる。

2010年1月に同社は、株式会社日立情報システムズ（未上場、現株式会社日立システムズ）と共同で株式会社インフォライズを設立、同サービスを開始した。同社はこれまで、食品卸と外食チェーンあるいは個店との間を結ぶシステムを構築してきた。一方、「Foods Info Rise販促支援システム」はよりサプライチェーンの上流となるメーカーと食品卸を結ぶシステムとなる。仮にこのシステムが普及すれば、食品流通の川上から川下を一気通貫でカバーすることになる。

利用企業数

2014年12月末時点で、「Foods Info Rise販促支援システム」の利用企業数は、メーカーが151社、卸会社で166社、買い手（外食・給食等）企業数は504社であった。

システム利用料

システム使用料は月間契約であり、食品メーカーなど情報提供元企業1拠点につき25,000円/月、1担当者IDにつき500円/月、食品卸会社など情報提供先企業1社につき800円/月となっている。食品メーカーは20万円以上の初期費用が必要となる（いずれも税別）。

海外事業

同社は、2009年5月に三井ベンチャーズ・グローバル・ファンド投資事業組合（現三井物産グローバル投資株式会社（三井物産株式会社（東証1部8031）の子会社））と共同でインフォマートインターナショナル社（Infomart International Ltd.）を香港に設立した。

当初は、中国フード業界の情報サイト運営会社ETONG（易通世界（北京）咨询有限公司）との提携を通じ、ライセンス販売を計画していたが、契約企業が伸びなかったことから、ETONG（易通世界（北京）咨询有限公司）を100%子会社化し、自社で中国市場を開拓する方針に転じた。

中国版BtoBシステム

中国では、食品メーカーと食品卸企業をつなぐ「SaaSメーカーシステム」、食品卸会社と外食企業等をつなぐ「SaaS卸・代理店システム（日本の「ASP受注・営業システム」に相当）」、「SaaS受発注システム（日本の「ASP受発注業システム」に相当）」を2011年7月から展開している。名称は異なるが、基本的には日本における既存のシステムとほぼ同様の内容となっている。

システム使用料は月間契約であり、「SaaSメーカーシステム」はメーカーが2,000元/月、初期費用が25,000元である。一方、卸企業は無料である。「SaaS卸・代理店システム」は卸企業、代理店ともに1,000元/月、初期費用は15,000元である。「SaaS受発注システム」は、買い手企業が、本部は5,000元/月、店舗が100元/月、初期費用が5,000元以上となっている。一方、売り手企業は月間取引金額の1%（最大2,000元）である。

台湾版BtoBシステム

台湾へは、2014年4月より「SaaS食品受発注システム」、「SaaS食品営業システム」を提供している（本格的なサービス開始は2014年6月から）。既に台湾で展開している、もしくは今後台湾進出を予定している日系企業を中心に現地企業を含めて、台湾版「FOODS Info Mart」サービスを提供する。2014年内に100社の導入を目指してい

る。2014年6月時点での利用企業数は1社、発注店舗数は9店舗であった。

現地での営業・フォローは代理店のサイファーテクノロジー有限会社が行う。サイファーテクノロジーは、IT関連商材を現地で多数扱っている企業である。

「SaaS食品受発注システム」は、日本で提供している「ASP受発注システム」を台湾向けにローカライズしたシステム。月額費用は、飲食店運営企業は本部が3,000NT$、店舗が300NT$、初期費用が11,500NT$、取引先は定額制（15,000NT$）・従量制（流動金額の1%。月額取引30,000NT$未満は非課金）をお選択できる。

「SaaS食品営業システム」は、日本で提供する「ASP受注・営業システム」を台湾向けにローカライズしたシステムで、月額費用は、15,000NT$、初期費用は40,000NT$である。

ビジネスモデル

ASP（クラウド）システムを利用したストック型ビジネス

導入は低料金で容易、解約は日常業務に深く関与していることから抑制

企業間電子商取引のプラットフォームとその使用の際のコンサルティングサービスを提供することによって、利用企業からシステム使用料を収受するビジネスである。基本的には受発注などの顧客間の日常取引に深く関与していることから、解約が比較的低位に抑えられ、利用企業数の増加に応じて売上高が積み上がっていく「ストック型」のビジネスといえる。

売上高は概ね、利用企業数×顧客単価（1企業当たりのシステム使用料）に応じて求められる。システム使用料は一部定額制であるが、従量制課金のサービスもあり、利用企業の取引高の増減に応じて、顧客単価が増減する仕組みとなっている。

主力事業のASP受発注事業においては、売り手企業は定額制と従量制かを選択できるが、8割が従量課金を選択している。そのため、利用企業数は小規模な企業の方が多いと推察される（大規模な企業の方が取引量が大きい）。実際、売り手企業は月間取引金額が10万円未満であれば、システム使用料が無料となるなど、使用料の水準を抑え、中小企業でも導入しやすい仕組みとしていることが、利用企業の拡大につながってきた面もあるといえよう。

利用企業拡大を重視、顧客単価は利用サービスの増加で上昇を目指す

同社は、顧客単価よりも利便性を背景とした利用企業拡大を重視している。もっとも、「FOODS Info Mart」内のシステムのクロスセルを促進することによって、結果的に顧客単価を高めることは考えられる。実際、同社はASP受注・営業事業を始めるなどクロスセル化を狙った戦略を打ち出しつつある。ASP受注・営業事業に関しては、売り手企業が完全に従量課金となっているため、同事業の規模が拡大していけば、「FOODS Info Mart」のミックスが改善し、顧客単価が改善する効果も期待できよう。

同社では、「ASP請求書サービス」など複数サービスを導入してもらうことで顧客単価上昇を狙っている。

収益性・財務指標

（百万円）			FY12/09	FY12/10	FY12/11	FY12/12	FY12/13	FY12/14
売上高	連結		2,945	3,043	3,324	3,785	4,339	4,980
	単体		2,941	3,032	3,307	3,741	4,269	4,887
	連単差異		4	11	17	43	70	92
売上原価	連結		1,012	974	1,079	1,306	1,490	1,145
	単体		1,009	888	978	1,223	1,408	1,069
	ソフトウェア償却費		365	445	548	852	1,038	682
	データセンター費		352	387	381	303	322	340
	支払手数料及び決済代行システム利用料		54	56	49	69	48	46
	ほか		239					
	［対単体売上比率］		34.3%	29.3%	29.6%	32.7%	33.0%	21.9%
	ソフトウェア償却費		12.4%	14.7%	16.6%	22.8%	24.3%	14.0%
	データセンター費	(i)	12.0%	12.8%	11.5%	8.1%	7.6%	7.0%
	支払手数料及び決済代行システム利用料	(j)	1.8%	1.9%	1.5%	1.8%	1.1%	1.0%
	ほか	(k)	8.1%					
	連単差異		3	86	101	83	82	76
販管費	連結		1,206	1,463	1,596	1,663	1,754	1,890
	単体		1,171	1,349	1,452	1,528	1,648	1,795
	人件費関連		686	833	887	947	1,010	1,103
	減価償却費（単独）		16	16	17	26	31	28
	支払手数料		146	229	135	126	133	141
	旅費交通費（単独）		86	100	112	126	146	143
	販売促進費（単独）		-	106	131	111	113	127
	貸倒損失・貸倒引当金繰入額		16	13	9	9	14	11
	その他		256	166	305	317	308	337
	対連結売上比率		40.9%	48.1%	48.0%	43.9%	40.4%	37.9%
	人件費関連		23.3%	27.4%	26.7%	25.0%	23.3%	22.1%
	旅費交通費（単独）		2.9%	3.3%	3.4%	3.3%	3.4%	2.9%
	支払手数料	(l)	5.0%	7.5%	4.1%	3.3%	3.1%	2.8%
	販売促進費（単独）	(m)		3.5%	4.0%	2.9%	2.6%	2.5%
	貸倒損失・貸倒引当金繰入額	(n)	0.6%	0.4%	0.3%	0.2%	0.3%	0.2%
変動費関連	(i)+(j)+(k)+(l)+(m)+(n)		27.4%	26.1%	21.3%	16.4%	14.7%	13.5%
固定費関連（償却除く）			1,028	1,098	1,304	1,391	1,464	1,583
	YoY			6.9%	18.7%	6.7%	5.3%	8.2%
固定費関連（償却込み）			1,408	1,560	1,868	2,269	2,533	2,294
	YoY			10.7%	19.8%	21.5%	11.6%	-9.5%
営業利益	連結		728	606	650	815	1,095	1,945
	単体		761	794	878	990	1,213	2,023
	連単差異		-34	-189	-228	-175	-118	-78
営業利益率	連結		24.7%	19.9%	19.5%	21.5%	25.2%	39.1%
	単体		25.9%	26.2%	26.5%	26.5%	28.4%	41.4%

出所：会社資料よりSR作成

限界利益率は高水準。新システム育成・拡販に向けて固定費の増加が予想される

限界利益率は上表のように高水準。固定費の増加はあるものの、同社では固定費をかけずに自発的に導入企業が拡大するシステムの構築を目指している。「ASP受発注システム」は理想形に近づきつつあるが、立ち上げ途中のASPシステムの育成・拡販に向けた固定費の増加が今後も見込まれる。

次世代プラットフォーム（2013年12月稼働）関連費用の増減

売上原価は次世代プラットフォーム関連費用の増減で大きく振れる傾向にあった。2012年12月期は、データセンター費が前期比減少となったが、これは2011年12月期に次世代プラットフォーム稼働に向けて先行実施されたサーバー構成変更によるもの。一方でソフトウェア償却費は2012年12月期、2013年12月期と既存プラットフォーム及び次世代プラットフォームの償却費が重なることで一時的に増加した。また、2013年12月期は更に既存プラットフォームの償却期間の短縮（5年定額償却から2013年度末までに償却を完了する方法に変更）による影響が加わ

り、連結営業利益を圧迫した。

しかし、前述の通り、償却期間短縮の影響は2013年12月期で終了しており、2014年12月期にはソフトウェア償却費は大幅に減少し、高い前期比営業増益率に寄与した。

既存プラットフォーム比で投資効率向上を見込む

また、次世代プラットフォーム稼働の狙いの一つが投資負担の軽減であり、「次世代プラットフォーム」の導入によって、投資期間の長期化や投資費用の増大などが起きやすかった既存プラットフォームから、開発スピードの向上及び開発コストの削減が見込め、投資効率向上が見込めるとのこと。

SR社の理解では、同社の旧プラットフォームは取引量の増大に耐えるためにその都度複雑なシステム全体の改変を余儀なくされ、ソフトウェア償却費などの投資費用が嵩みがちであった。新プラットフォームでは、取引量が増加したとしても、（レゴ・ブロックのように）部分的な改変で対応可能となるため、よりスピーディにかつより低コストでの開発が可能となるとみられる。

同社の狙い通り次世代プラットフォームの稼働がうまくいくならば、売上の増加に応じて営業利益率等の収益性が高まる理想的な収益構造となるであろう。

財務諸指標

収益性 （百万円）	FY12/09 連結	FY12/10 連結	FY12/11 連結	FY12/12 連結	FY12/13 連結	FY12/14 連結	FY12/15 会社予想
売上総利益	1,934	2,069	2,246	2,478	2,849	3,835	4,473
売上総利益率	65.6%	68.0%	67.6%	65.5%	65.7%	77.0%	75.2%
営業利益	728	606	650	815	1,095	1,945	2,283
営業利益率	24.7%	19.9%	19.5%	21.5%	25.2%	39.1%	38.4%
EBITDA	1,116	1,104	1,288	1,759	2,208	2,695	2,297
EBITDA マージン	37.9%	36.3%	38.8%	46.5%	50.9%	54.1%	38.6%
利益率（マージン）	13.8%	11.6%	10.9%	13.1%	14.5%	23.7%	23.6%
財務指標							
総資産経常利益率（ROA）	25.7%	19.5%	16.9%	17.9%	23.0%	36.8%	
自己資本利益率（ROE）	18.5%	15.0%	14.4%	18.2%	20.6%	32.3%	
総資産回転率	1.04	0.98	0.87	0.83	0.90	0.93	
運転資金（百万円）	485	539	619	738	875	1,120	
流動比率	254.1%	214.8%	169.9%	106.5%	105.7%	135.5%	
営業活動によるCF/流動負債	1.27	1.21	1.02	0.99	1.08	1.13	
負債比率	-31.5%	-21.4%	-0.7%	13.6%	2.1%	-7.0%	
営業活動によるCF/負債合計	121.2%	119.3%	52.3%	72.6%	100.4%	113.1%	
キャッシュ・サイクル（日）	7	15	23	36	43	34	
運転資金増減	79	54	80	119	137	245	

出所：会社資料よりSR作成

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **ユーザーニーズを捉え、反映させるトップの柔軟性と決断力：**同社の過去の成長を振り返ると、要所要所で村上社長がユーザーニーズを把握し、アイディアを練り、ニーズを具体化することによって、新規事業の立ち上げや施策を行った痕跡がみられる。その端的な例が、今では主力事業となったASP受発注事業の立ち上げであろう。こうした、トップ自らがユーザーの意見を汲み取り、それを具現化する仕組みができている点は、同社が今後も成長を続けるに際して重要な要素といえよう。
- **トップシェアの地位にある取引システムであること：**同社の「FOODS Info Mart」は業界トップシェアのB to Bプラットフォームである。従って、利用企業にとっては取引企業とつながり易いこと等利便性が高く、新規顧客開拓などで優位に働くポジションにあるといえる。また、業界トップシェアの同社が更にシェア上昇を続けている点は他企業にとっての参入障壁としても作用しよう。
- **高い財務健全性：**同社の事業は、比較的大きなソフトウェア投資等を要するが、運転資金をほとんど必要としないという特徴を持つ。加えて、収益性の高さもあって自己資本比率は高く有利子負債も抑制されている。こうしたクリーンなバランスシートは、今後の新規投資や新規事業の立ち上げ等の際に有利に働き、外部環境の悪化に対する耐久性を高めるだろう。

弱み（Weaknesses）

- **相対的な規模の小ささ：**規模の大きな企業と違い、同社は相対的な規模の小ささゆえの弱さも存在しうる。例として、新規事業分野等に関する投資負担、費用などが全社的な収益に及ぼす影響が大きいなど、いわゆる「分散効果」が作用しにくいことが挙げられる。
- **新規事業の立ち上がりに不透明感：**「クラウドサービス」、「海外事業」などの新規事業をここ数年で開始しているが、これまでのところ投資先行的な色彩が強い。新規事業を開始してまだ日が浅いことを踏まえれば、この議論は時期尚早な面もあろうが、「ASP受発注事業」に収益が偏る中、他の事業も収益柱として確立することが求められる。
- **業界内で（完全に）標準化されるまでには至っていない：**現状の価格水準などを踏まえれば、同社のプラットフォームの利用料金は引き上げ余地があるのではないかとSR社は考える。しかしながら、同社は価格の引き上げよりも利用企業の拡大に重きを置いている。SR社は同社が利用料金の引き上げに踏み切らない背景として、同社のB to Bプラットフォームは、B to Bプラットフォームとしては存在感があるものの、外食産業の取引高に占める比率がまだ10%強に留まっているなど、完全に業界内で標準化されるとまでは至っていないことも一因とみている。

市場とバリューチェーン

市場概況

（財）食の安全・安心財団 附属機関 外食産業総合調査センターによれば、2013年の外食産業（一般飲食店、宿泊施設の飲食、集団給食、料飲店など）の市場規模は23兆9,046億円であった。仮に食材の仕入原価率をこのうち約3割として計算すると、外食産業の食材仕入市場の規模は7兆1,714億円となる。対する同社の2013年12月期のシステム取引高（「ASP受発注システム」と「ASP受注・営業システム」の合計）は8,618億円であり、同社の（推定）シェアは12.0%となる。

市場動向（億円）	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	CAGR (2007-2012)
外食産業の市場規模 (a)	243,903	245,523	245,908	245,068	236,599	234,887	228,282	232,314	239,046	
YoY	-0.4%	0.7%	0.2%	-0.3%	-3.5%	-0.7%	-2.8%	1.8%	2.9%	-1.1%
同社の推定対象市場規模(a×0.3)	73,171	73,657	73,772	73,521	70,980	70,466	68,485	69,694	71,714	
FOODS Info Martシステム取引高	1,324	2,430	3,410	4,201	4,952	5,647	6,335	7,394	8,618	
YoY	119.2%	83.5%	40.3%	23.2%	17.9%	14.0%	12.2%	16.7%	16.6%	16.7%
推定シェア	1.8%	3.3%	4.6%	5.7%	7.0%	8.0%	9.3%	10.6%	12.0%	
同システム利用企業数（社）	11,179	14,164	17,033	18,382	20,240	22,324	25,735	31,479	34,202	
YoY	49.8%	26.7%	20.3%	7.9%	10.1%	10.3%	15.3%	22.3%	8.7%	13.1%

出所：外食産業総合調査研究センター、同社資料よりSR作成

2013年は景気の回復基調や家計の外食支出額及び法人交際費の増加等から前年比2.9%増

外食産業の市場規模は1998年以降2006年、2007年を除いて縮小基調が続いていたが、2013年（暦年）は前年比2.9%増と、2012年（2011年の東日本大震災の反動による家計の外食支出額の増加や法人交際費の下げ止まり等）に引き続き2年連続で増加し23兆9,046億円となったと外食産業総合調査研究センターでは推定している。外食率・食の外部化率も2010年を底に2011年、2012年と増加基調が続いている。

市場動向（億円）		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
市場規模										
外食市場	(a)	243,903	245,523	245,908	245,068	236,599	234,887	228,282	232,314	239,046
広義の外食市場	(b)	299,061	301,570	302,489	300,381	292,281	291,780	286,065	291,775	298,792
全国の食品・飲料支出額	(c)	677,531	670,705	669,047	668,953	659,707	660,948	640,707	646,253	-
YoY										
外食市場		-0.4%	0.7%	0.2%	-0.3%	-3.5%	-0.7%	-2.8%	1.8%	2.9%
広義の外食市場		0.3%	0.8%	0.3%	-0.7%	-2.7%	-0.2%	-2.0%	2.0%	2.4%
全国の食品・飲料支出額		-2.6%	-1.0%	-0.2%	-0.0%	-1.4%	0.2%	-3.1%	0.9%	-
外食率	(a) / (c)	36.0%	36.6%	36.8%	36.6%	35.9%	35.5%	35.6%	35.9%	-
食の外部化率	(b) / (c)	44.1%	45.0%	45.2%	44.9%	44.3%	44.1%	44.6%	45.1%	-

出所：内閣府、外食産業総合調査研究センター、日本たばこ協会よりSR作成
注：「広義の外食市場規模」は、外食市場規模に料理品小売業市場規模（弁当給食分を除く）を加えたもの

BtoB市場のEC化率は拡大基調が続く

また、BtoB（企業間）市場におけるEC化率（すべての商取引における電子商取引の割合）は2012年に前年比1.4ポイント増の17.5%と拡大が続いている。2012年の電子商取引市場の規模はBtoC（企業・消費者間）で9.5兆円（EC化率3.1%）、BtoBは262.1兆円（EC化率25.7%）であった。また、電子商取引市場においてインターネット技術（TCP/IPプロトコル）を用いた市場規模に限ると、BtoBのEC市場規模は178.5兆円であった。

日本のBtoB-EC市場（兆円）	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
BtoB-EC市場規模（狭義）	147.9	161.7	158.9	131.1	168.5	171.4	178.5
前年比	-	9.3%	-1.7%	-17.5%	28.6%	1.7%	4.1%
EC化率	12.6%	13.3%	13.5%	13.7%	15.6%	16.1%	17.5%
内、食品	-	-	2.7	3.0	4.0	4.1	5.0
前年比	-	-	-	10.5%	32.9%	3.0%	21.4%
EC化率	-	-	-	6.8%	8.2%	8.8%	10.4%
内、卸売	-	-	45.7	37.9	51.6	50.6	50.9
前年比	-	-	-	-17.0%	36.1%	-1.8%	0.5%
EC化率	-	-	-	12.1%	13.5%	14.1%	15.5%
BtoB-EC市場規模（広義）	231.5	253.4	249.6	204.9	256.3	257.8	262.1
前年比	-	9.5%	-1.5%	-17.9%	25.1%	0.6%	1.7%
EC化率	19.8%	20.8%	21.2%	21.5%	23.7%	24.3%	25.7%
内、食品	-	-	17.8	18.2	21.0	20.5	21.8
前年比	-	-	-	2.1%	15.2%	-2.3%	6.7%
EC化率	-	-	-	41.1%	43.1%	44.1%	45.7%
内、卸売	-	-	77.4	63.1	82.6	80.3	78.3
前年比	-	-	-	-18.5%	31.0%	-2.8%	-2.5%
EC化率	-	-	-	20.1%	21.7%	22.4%	23.8%

出所：経済産業省「我が国情報経済社会における基盤整備（電子商取引に関する市場調査）報告書
注：広義のBtoB-EC市場規模は「コンピュータネットワークシステム」を介し、かつその成約金額が捕捉される商取引
注：狭義の同市場規模は「インターネット技術を用いたコンピュータネットワークシステム」を介し、かつその成約金額が捕捉される商取引

外食産業市場の情報電子化の動きの中で同社システム利用社数の拡大が続いている

同社のFOODS Info Martシステムの取引高及び利用企業社数が、外食産業市場の規模縮小の中で年率二桁を超える成長を継続してきた背景としては、フード業界における情報の電子化の遅れが挙げられる。

フード業界ではこれまで、取引先の拡大・選定において紙媒体の資料や物産展などの展示会が主な手段とされ、取引先との受発注の主な手段は電話・FAXであった。買い手企業にとっては紙媒体のみで十分な商品情報を即座に入手するのは難しく、売り手企業にとっては出展に伴う費用（旅費や資料更新費等）や煩雑さが問題になる。こういった問題点に対し、同社のシステムは、商品検索効率が向上すること、全国に販路を拡大できること、という電子商取引における基本的なメリットを買い手・売り手双方に提供する。また、電話・FAXなどでは「聞き取りミス」、「紙切れ」、「書類の紛失」などの問題も生じない。

同社システムは、発注側となる買い手企業の本部・店舗と、受注側である売り手企業との間で行われる受発注業務をデータ化し効率化することで、同業界の業務効率化・業務コスト削減ニーズを捉えることに成功してきた。

また、既に自社で取引システムを開発・運用している大手企業に対しても、同社システムに変更することで、システム開発費用を大幅に削減できるメリットをもたらすことも可能である。実際に大手有名外食チェーン店では、同社のシステムを利用することでコスト削減を実現し、業績が改善した事例があるという。

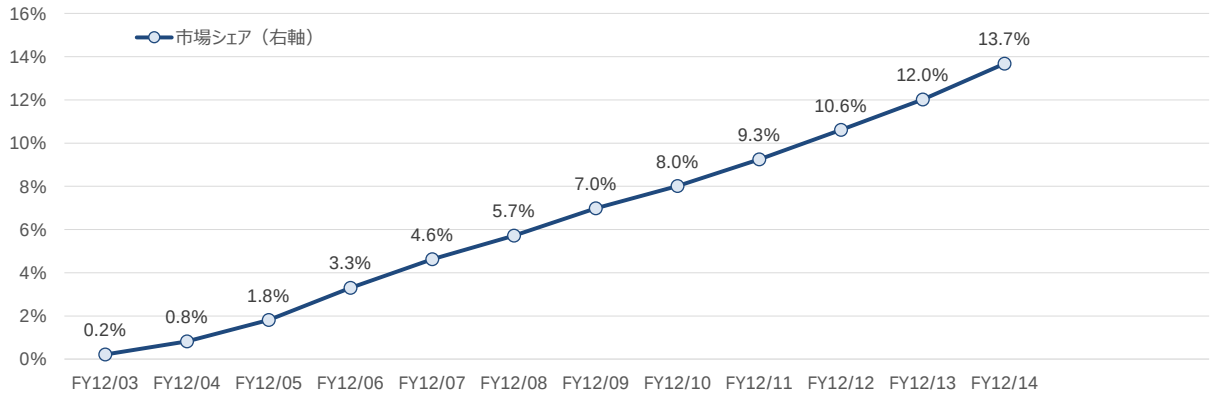
外食産業市場における同社市場シェアの拡大

仮に外食産業市場が過去10年平均と同様に約1%の縮小を続けたとしても、外食産業市場におけるEC化率の高まりとともに同社の市場シェア拡大が見込まれ、同社の成長が継続する可能性が高いとSR社ではみている。同社市場シェアの拡大の要因としては、1）同社のような業界の標準プラットフォームが他には存在しないこと、2）同社のシェアが低いこと、3）フード業界における情報の電子化の遅れが残されていること、があげられる。

これらからは、同社の市場シェアは外食産業市場における電子商取引の普及率と概ね同等とみなすこともできる。

同社のシステムは利用企業が増えれば増えるほど、利用企業にとって効率性等が増す仕組みと考えられるため、市場シェアの推移は、一直線の右肩上がりになるというよりは、S字カーブを描くと想定しておく方が自然なように思われる。同社では市場シェアが急拡大する閾値を16%前後と見ている。現状の市場シェア拡大基調が続くならば、2015年～2016年には16%に達する可能性があり、SR社では注目している。

推定市場シェア推移



出所：会社資料、外食産業総合調査研究センター資料よりSR社作成

スマートフォン・タブレット端末の普及はEC化率上昇の追い風と考えられる

また、EC化率上昇・同社市場シェア拡大の障害としては、上述のように企業が古くからの取引関係や商慣習を大事にしていること、長年慣れ親しんだ電話・FAXでのやり取りから電子商取引に移行する上での抵抗など心理的な側面があげられる。しかしながら、スマートフォン・タブレット端末が本格的に普及期に入り企業の現場でも用いられるようになったことで、こうしたシェア拡大の障害は徐々になくなっていくものと思われる。

同社では主力のASP受発注システムに2011年12月よりPCで行われてきた業務をスマートフォン管理できる仕組みを既に搭載済である。総務省のアンケート調査によると、スマートフォンの国内世帯普及率は2010年末の9.7%から2011年末に29.3%、2012年末は49.5%と急拡大を見せ、タブレット端末は2010年末の7.2%から2011年末に8.5%、2012年末に15.3%と拡大を見せた。タブレット端末の普及率が低く見えるが、小型軽量タブレット端末の市場認知度の高まりは普及率拡大の後押しとなろう。こうした小型軽量タブレット端末の普及やスマートフォン画面の大型化は企業現場での採用を更に進める可能性があり、フード業界のEC化率の高まりに繋がるものとSR社では注目している。

参入障壁

インターネットを通じたサービスであり、似たような事業を開始するのはさほど難しくないと思われる。しかし、システム開発及びそのメンテナンスに係る固定費負担、フード業界におけるネットワーク構築などを踏まえれば、同様のビジネスで同社に匹敵する規模まで拡大させるのは難しいとSR社は考える。

競合環境

企業間電子商取引のプラットフォームを提供している企業は多数存在する。しかし、同社が注力しているフード業界における企業間電子商取引における競合他社は、ほとんど存在しないものとみられる。

代替

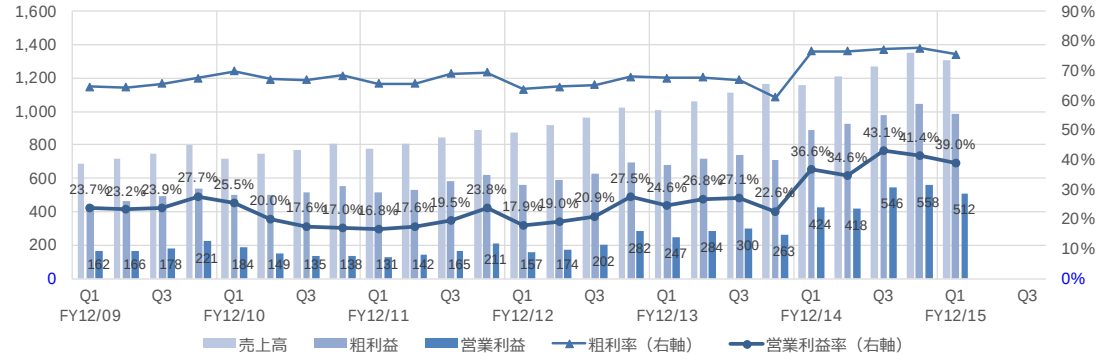
卸、小売など流通事業者が自社物流システムなどを構築しているケースは多い。その最たる例がファーストフード業界であろう。しかしながら、同社のように他社も含めた汎用性の高いB to Bプラットフォームの代替手段はほとんど存在しない。

過去の財務諸表

2015年12月期第1四半期決算実績（2015年4月30日発表）

▶ 売上高	1,310百万円	（前期比13.2%増）	（会社計画1,314百万円）
▶ 営業利益	512百万円	（同20.8%増）	（同478百万円）
▶ 経常利益	511百万円	（同21.9%増）	（同477百万円）
▶ 四半期純利益	307百万円	（同26.3%増）	（同294百万円）

四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

業績概要

主力「ASP受発注システム」が順調に顧客数を増加、「ASP規格書システム」も二桁成長継続

売上高は主力の「ASP受発注システム」が顧客数を順調に増加させるなか、「ASP規格書システム」が引き続き好調に推移し、各システムの利用拡大によりシステム使用料が増加し、1,310百万円と前年同期比153百万円(13.2%)の増加となった。

計画比では「ASP請求書システム」のセットアップ費用の後ずれがあったが、他事業で補う

計画比では「ASP請求書システム」のセットアップ費用（初期費用）の売上が２Q以降にずれ込んだことから若干の未達となっている。但し、契約社数は着実に増加し、営業面でも順調に進んでいることから、同社では特段懸念をしていない。引き続きフード業界及び他業界に対して大手企業中心に積極的に営業展開をしていくとしている。

利益面では、サーバー増強のイニシャルコストの一部前倒しがあったものの、売上高の増加および販促費の計上が第2四半期以降に発生することになったことから、営業利益は計画を上回り、512百万円と前年同期比88百万円(20.8%)の増加となった。

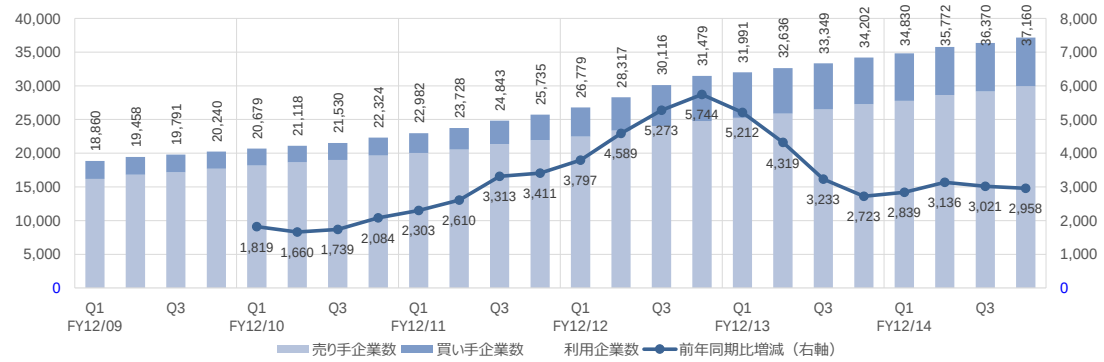
各BtoBプラットフォームと他社販売管理システム・会計システムとのシステム連携を推進

同社は2015年4月にBtoBプラットフォームである各ASPシステムと、他社の販売管理システムや会計システム等とのシステム連携を強化したことを発表した。顧客先に既に導入されている販売管理システム等との連動性を更に強化したもので、例えば販売管理システムでは同社システムから受注データ等を簡易に取り込め、会計システム

では請求データを自動仕訳して取り込むことが可能となる。

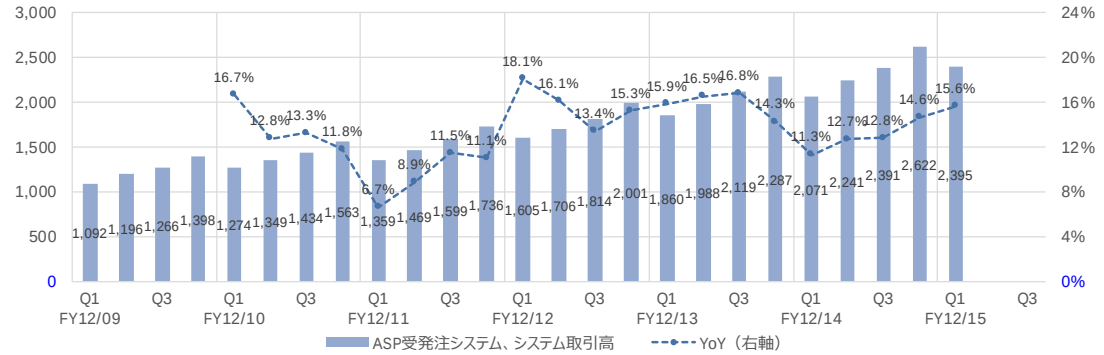
2015年4月時点では19社の24システム/ソリューション及び大手システムとの連携がなされている模様。こうした既存システムとの連携を更に強化することで、主力の受発注システム及びES事業におけるBtoB標準プラットフォームの普及を図っていく戦略とみられる。

FOODS Info Mart 利用企業数



出所：会社資料よりSR作成

システム取引高推移（ASP受発注システム、億円）



出所：会社資料よりSR作成

セグメント別の業績は次のとおり。

ＡＳＰ受発注事業

売上高	758百万円	（前年同期比10.6%増）	（会社計画754百万円）
営業利益	382百万円	（同16.7%増）	（同372百万円）

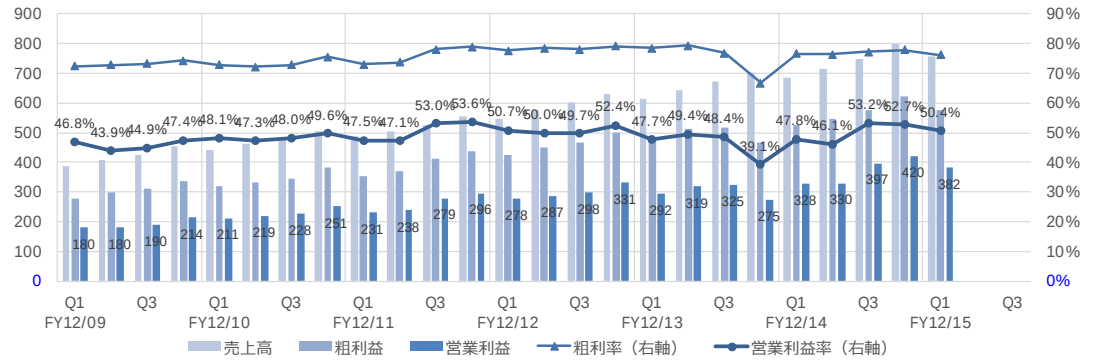
外食チェーン以外への業態の拡大

2015年12月期第1四半期は、外食チェーン、給食会社、ホテル等の買い手新規稼動が順調に進み、買い手店舗数、売り手企業数が増加した。新規営業では、同社が重要視する1）外食チェーン以外の新業態の獲得、2）アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社等）からの紹介案件も順調に進んでいる。買い手新規稼働数64社の内、約3割は外食チェーン以外のホテルや商業施設、給食などで占めており、紹介案件の比率も41%と前期並みの水準を維持している。

アライアンスパートナーからの紹介案件が継続的に発生することで、新規顧客数は着実に増加し、成長の下支え

要因となっている。SR社ではこの点を特に評価している。

ASP受発注事業四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

ＡＳＰ規格書事業

売上高	214百万円	（前年同期比27.1%増）	（会社計画209百万円）
営業利益	76百万円	（同67.4%増）	（同52百万円）

2013年後半に国内で起きた食品誤表示の問題や、2014年7月に中国で起こった期限切れ食肉出荷問題等を受けての、外食産業における危機感、また、2014年9月の法改正（アレルギー物質の表示推奨項目に新たにカシューナッツとごまが加わる）に向けた、食品に対する管理意識の向上もあり、同事業への注目度も高まりをみせている。

新機能「アレルギーチェック補助機能」をリリース

このような環境下、同社では食の安全・安心をサポートする「商品規格書」データベースシステムの利用拡大を推進し、大手外食・ホテルを中心に、食の安全・安心に対する取り組みとして、仕入商品の規格書の整備、アレルギー管理の強化を目的とした利用が進んだ。

また、新機能「アレルギーチェック補助機能」を2015年4月にリリースした。新機能では、商品規格書に表示されている原材料とアレルギー情報を自動判定（例えば「しょうゆ」であれば「大豆」にチェックがあるか）を可能にし、外食企業におけるチェック業務の大幅な時間短縮及びコスト削減が実現されると同社ではみている。

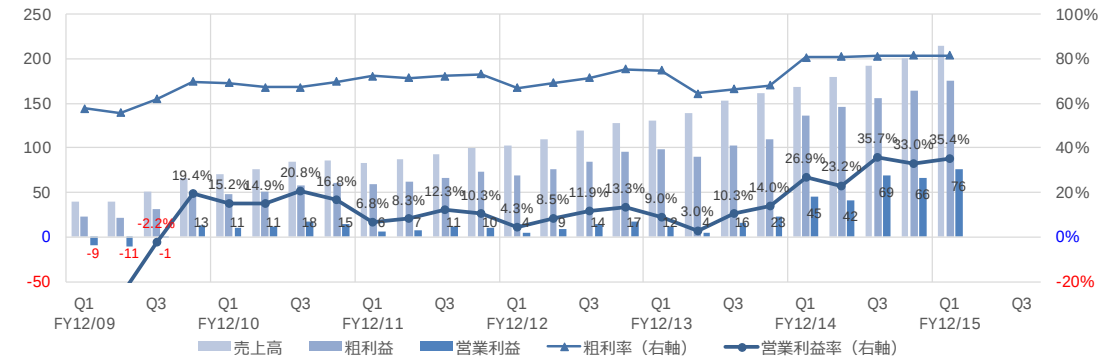
2015年12月期の好材料

ASP規格書事業は前年同期比20%超の高い売上成長を続けているが、この背景としてはa）仕入商品の管理、b）アレルギー物質の管理、といった基本需要に加えて、法改正の動きも追風になっていると考えられる。

2015年12月期においては、1）大手外食・ホテルでの同社「ASP規格書システム」の採用は、大手外食・ホテルに商品を納入する卸会社を通じて他社への波及効果も期待される点、2）消費者庁で進められている食品表示法（2013年6月28日の公布日から2年以内に施行予定）における表示基準の動向、3）2014年12月に施行された改正景品表示法によって、メニューの誤表示に課徴金制度が導入される点（2014年11月27日の公布日から1年6ヶ月以内に導入予定）について、SR社では注目をしている。

同社によると、食品表示法における表示基準の問題や2014年9月のアレルギー物質表示の法改正に対して多くの外食チェーンからの引き合いがきているとのこと。

ASP規格書事業四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

ES商談事業

売上高	314百万円	（前年同期比13.6%増）	（会社計画325百万円）
営業利益	60百万円	（同15.0%減）	（同59百万円）

2015年12月期より、従来のASP商談事業及びASP受注・営業事業が統合され、新たにES事業としてセグメントが開示されることとなった。これは、同社が進めている全業界に対応したBtoB標準プラットフォーム構築の流れに沿ったもの。

同社は、中長期的な成長を目指して全業界に対応した電子請求プラットフォームの標準化、さらに、国内のBtoB標準プラットフォームの構築に取り組んでいる。2016年には同社が理想とするプラットフォームの雛形ともいえる「ESシステム」をリリース予定。2015年はその準備段階として、「ASP商談システム」「ASP受注・営業システム」「ASP請求書システム」が統合され、売り手企業向けには「BtoB販売システム」、買い手企業向けには「BtoB購買システム」として提供されている。

「ASP請求書システム」の利用企業数は着実に増加

第1四半期においては、新しいBtoB購買システム（従来の「ASP商談システム」と「ASP受注・営業システム」のサービスを統合し、全業界に対応した企業間の請求書を電子化する新システム「ASP請求書システムを加えたもの」の利用拡大を推進した。その結果、同社が注力している「ASP請求書システム」の第1四半期末での利用企業数は、受取モデル企業数が308社（前四半期末比109社増）、発行モデル企業数が134社（同37社増）、合計442社（同146社増）となった。

会社計画比未達はセットアップ費用の期ずれが主因

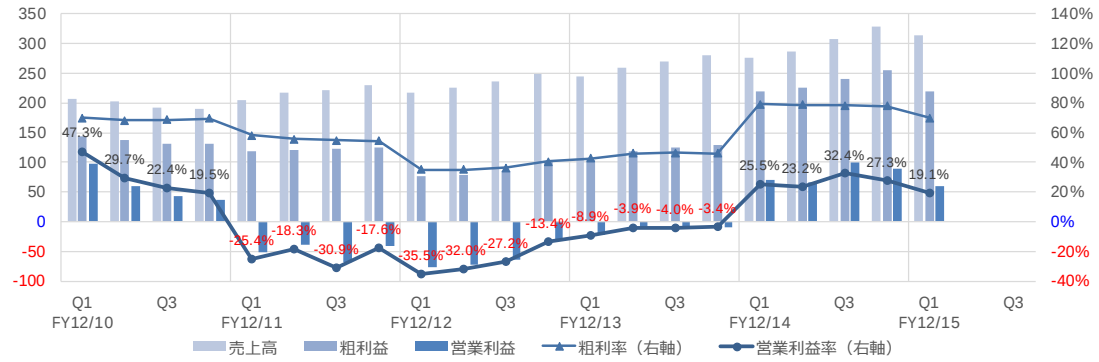
会社計画比では若干の未達となったが、これは契約受注後のセットアップ費用の計上が一部期ずれになったことによるもの。契約社数は2015年4月24日現在509社（受取モデル362社、発行モデル147社）にまで増加、内305社が稼働に向けて準備を開始しており、営業は計画に対して順調に進んでいると同社では認識している。顧客数は受取モデルより発行モデルが少ないが、平均月額収入は反対に発行モデルの方が高いとのこと。受取モデル・発行モデルとも契約に成功した先も10%程度ある模様である。

フード業界内の刈取余地はまだ大きい。他業界への営業も大手中心に強化

第1四半期末時点での顧客構成はフード業界が中心であったが、同システムの普及加速を促すために大手企業への営業を強化している。現在、商談は複数進んでいる模様である。また、ASP受発注システムは外食チェーン等のフード業界中心に「買い手」側の顧客企業数は第1四半期末1,514社であり、フード業界内でも開拓余地は大きい。他

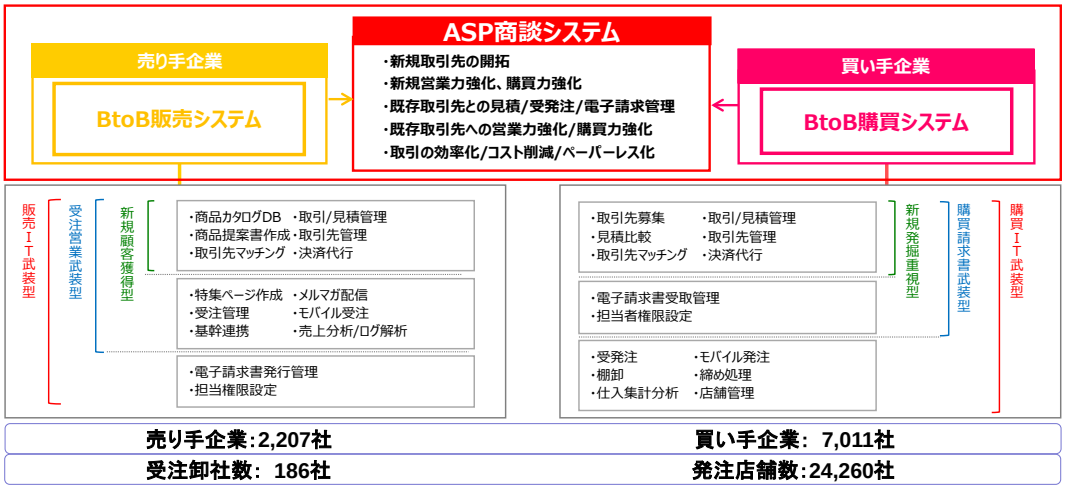
業界への展開を含めて引き続き同事業に注目をしていきたいと考える。

四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

新統合システムの概要



（金額：税別）

プラン		販売IT武装型	受注営業武装型	新規顧客獲得型
月額システム使用料		30,000円／ID	25,000円／ID	
従量課金	①	＜受注金額に応じて＞100万円までは基本料金に含む 3%～0.1%		—
	②	＜請求件数に応じて＞100件までは基本料金に含む 40円～30円	—	
セットアップ費用		280,000円～（取引先社数に応じて）	200,000円	—

（金額：税別）

プラン		購買IT武装型	購買請求書武装型	新規発掘重視型
月額システム使用料		23,000円／ID	10,000円／ID	5,000円／ID
従量課金	①	＜発注ID数に応じて＞ 1,300円／拠点1ID	—	—
	②	＜請求書の受取社数に応じて＞50社までは基本料金に含む 5,000円～100,000円		
セットアップ費用		280,000円～（導入店舗数及び取引先の社数に応じて）	50,000円～（取引先社数に応じて）	—

出所：会社資料よりSR作成
注：企業数・卸社数・店舗数は2014年12月末時点

2014年12月期通期決算実績（2015年2月13日発表）

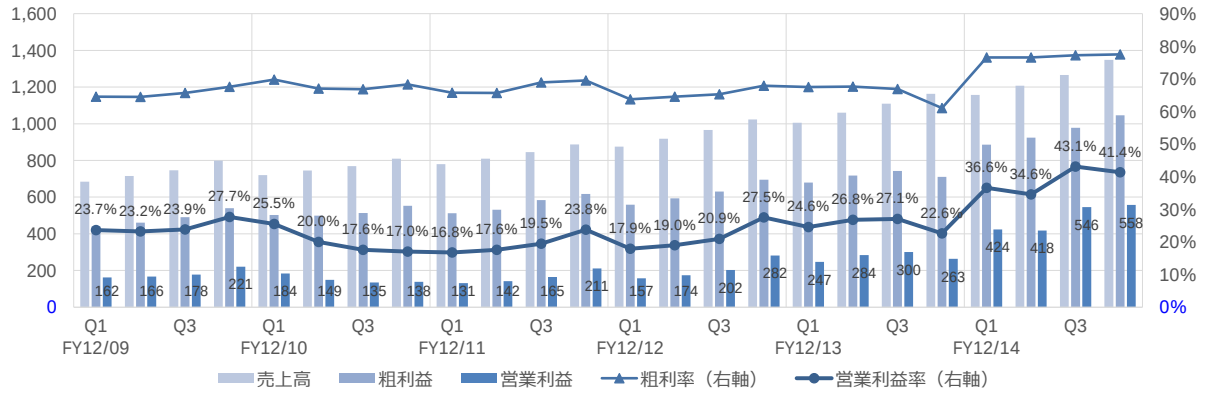
▶	売上高	4,980百万円	（前期比14.8%増）	（会社計画5,212百万円）
▶	営業利益	1,945百万円	（同77.7%増）	（同2,035百万円）
▶	経常利益	1,962百万円	（同77.2%増）	（同2,026百万円）
▶	四半期純利益	1,178百万円	（同86.6%増）	（同1,214百万円）

業績概要

2014年12月期は主力の「ASP受発注システム」「ASP規格書システム」の新規開拓及び利用拡大が順調に進み、2009年12月期に連結決算を開始して以降5期連続増収、4期連続営業増益となった。

会社計画に対しては、ASP受注・営業事業の未達を、ASP受発注事業及びASP規格書事業で相当程度補ったが、クラウドサービス事業及び海外事業の未達もあって、連結では若干計画に届かなかった。とは言え、ASP受注・営業事業も前期比では17.6%増収、営業黒字化し前期比で156百万円の増益要因となっており、同事業の期初計画が意欲的過ぎたともいえよう。

四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

売上高及び営業利益

売上高は「ASP受発注システム」「ASP規格書システム」等の利用拡大によりシステム使用料が増加し、4,980百万円と前年同期比641百万円(14.8%)の増加となった。利益面では、売上高の増加に加え、ソフトウェア償却費（売上原価）が大幅に減少し、売上総利益率が期初から改善を見せた。

営業利益は1,945百万円と前年同期比851百万円(77.7%)の増加となった。全般的に第3四半期からの流れを引き継いだものといえる。

ソフトウェア償却費の減少は、2013年12月期における次世代プラットフォームのリリースに伴う既存プラットフォームの期間短縮による償却が前連結会計年度末に完了したことによるもの。

売上原価明細（百万円）

（百万円）	FY12/09 実績	FY12/10 実績	FY12/11 実績	FY12/12 実績	FY12/13 実績	FY12/14 実績
売上高	2,945	3,043	3,324	3,785	4,339	4,980
単体	2,941	3,032	3,307	3,741	4,269	4,887
連単差異	4	11	17	43	70	92
YoY		3.3%	9.2%	13.9%	14.7%	14.8%
単体		3.1%	9.1%	13.1%	14.1%	14.5%
連単差異		174.9%	52.5%	155.3%	63.0%	31.5%
売上原価	1,012	974	1,079	1,306	1,490	1,145
単体	1,009	888	978	1,223	1,408	1,069
連単差異	3	86	101	83	82	76
単体売上原価明細	1,009	888	978	1,223	1,408	1,069
データセンター費用	352	387	381	303	322	340
ソフトウェア償却費	365	445	548	852	1,038	682
支払手数料及び決済代行システム利用料	54	56	49	69	48	46
その他	239					
YoY		-12.0%	10.1%	25.1%	15.1%	-24.1%
データセンター費用		10.0%	-1.6%	-20.5%	6.5%	5.6%
ソフトウェア償却費		22.0%	23.1%	55.5%	21.9%	-34.3%
支払手数料及び決済代行システム利用料		4.1%	-12.4%	39.6%	-30.4%	-2.9%
単体売上構成比	34.3%	29.3%	29.6%	32.7%	33.0%	21.9%
データセンター費用	12.0%	12.8%	11.5%	8.1%	7.6%	7.0%
ソフトウェア償却費	12.4%	14.7%	16.6%	22.8%	24.3%	14.0%

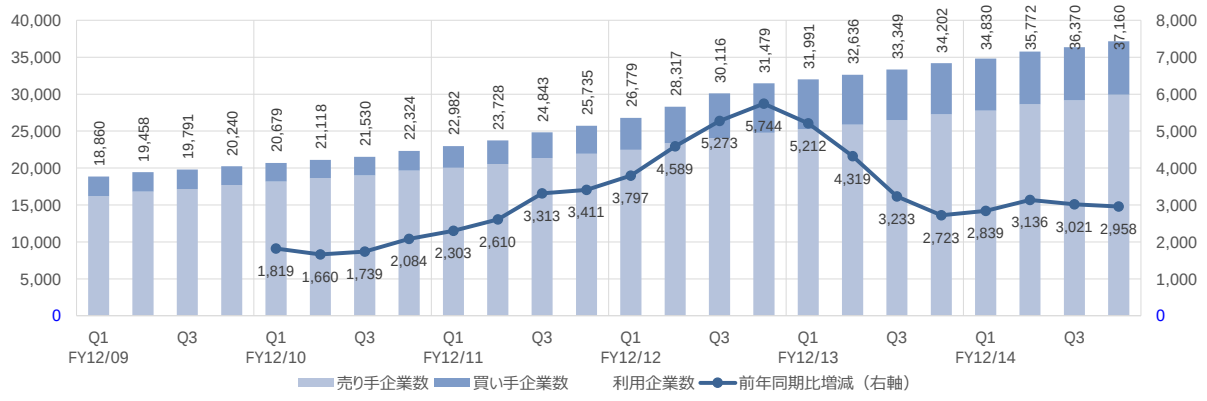
出所：会社資料よりSR作成
注：2009年12月期の単体売上原価明細の「その他」はアウトレットマート原価（商品仕入高）。2010年12月期よりアウトレットマート取引の会計処理は売上高と売上原価を相殺する純額表示に変更された

FOODS Info Mart利用企業数

2014年12月期は継続的な事業の成長と収益性の向上を目標に「業界標準化へ向けたフード業界BtoBの強化」、「戦略子会社による２事業の黒字化」、「他業界BtoBの展開」、「BtoB＆クラウドプラットフォーム（次世代プラットフォーム）の稼動」に取り組んだ。

その結果、「ASP受発注システム」等の順調な利用拡大により、2014年12月末の「FOODS Info Mart」利用企業数（海外事業を除く）は、2013年12月末比2,958社増の37,160社（売り手企業：同2,662社増の29,919社、買い手企業：同296社増の7,241社）となった。期初の目標（2014年12月末38,092社）に対しては未達となり、特に買い手企業数の未達が目立つ。

FOODS Info Mart 利用企業数

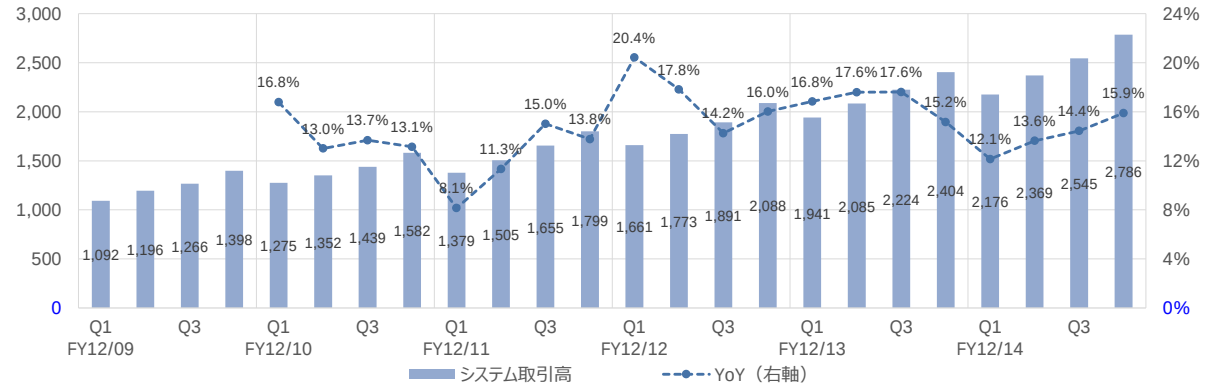


出所：会社資料よりSR作成

システム取引高

一方、システム取引高は期初計画の9,400億円を上回り9,806億円となった。同社では計画を上回った要因を、特に買い手企業において稼働件数が増加し稼働率が上昇したことで、システム取引高が好調に推移したと分析している。また、当然ながらシステム取引高の増加は、ASP受発注システムの売上高にも繋がっている。

システム取引高推移（ASP受発注システム＋ASP受注・営業事業）



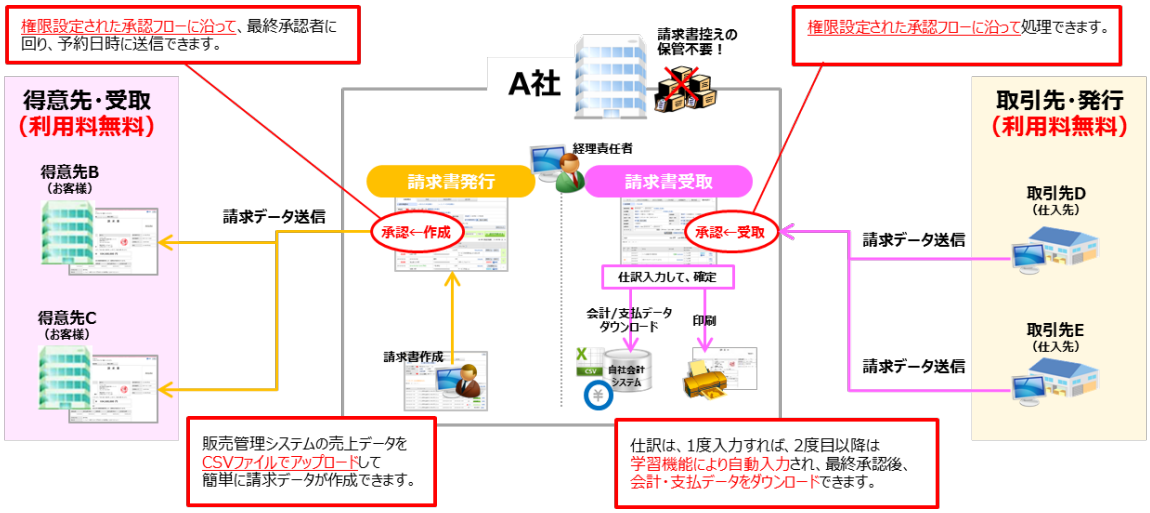
出所：会社資料よりSR作成

新サービス「BtoB請求書プラットフォーム」をリリース

また、同社は2014年10月末に新サービス「BtoB請求書プラットフォーム」をリリース、同社取引先約36,000社の11月分の請求書から稼働を予定する（システム導入先の請求書の相手先は利用料無料）。同社の「ASP受発注システム」で利便性を享受した顧客から電子請求化の範囲を食品食材取引からさらに拡大して欲しいとの要望に応えたもので、潜在顧客は外食・食品産業にとどまらない。既に2014年8月より同社取引先を中心に営業活動に取り組んでおり、同社では2016年に100万社へのID及びパスワード発行を目指している（100万社は同社契約先の取引先（システム利用料無料）を含む）。

システム利用料は以下のように、他ASPシステムと同様に月額料金制（2014年内に契約した企業は2015年3月まで無料）で、セットアップ時にはセットアップ費用がかかる。システムを導入した企業の相手先の利用料は無料だが、同社システムの潜在的顧客として営業展開も考えられる。

2015年2月6日現在の契約社数は受取モデル（下表参照）が253社、発行モデル（同）が121社の計374社。業種は大手・中堅の外食関連業種が主体となっている。既に164社が稼動に向けて準備を開始しており、上記契約企業の取引先202,865社にID及びパスワードを2月中に発行する予定としている。



＜受取側＞

月額システム使用料（保守・サポート費用含む）				セットアップ費用（発行側とセット導入は20％OFF）			
1	～	50社	5,000円 /月	1	～ 50社		50,000円
51	～	100社	10,000円 /月	51	～ 100社		150,000円
101	～	500社	25,000円 /月	101	～ 500社		300,000円
501	～	1,000社	50,000円 /月	501	～ 1,000社		500,000円
1,001	～	2,000社	100,000円 /月	1,001	～ 2,000社		1,000,000円
2,001	～		別途見積	2,001	～		別途見積

会社 会社単位で、下記の上限数までは無料で利用可能（上限数を超えて利用する場合は、月額システム使用料・セットアップ費用がかかる）
　請求データダウンロード：10件まで
　請求書印刷：50件まで

＜発行側＞

月額システム使用料（保守・サポート費用含む）				セットアップ費用（受取側とセット導入は20％OFF）			
［固定料金］			5,000円 /月	1	～ 1,000社		150,000円
［従量料金］		（100件までは固定料金に含む）		1001	～ 2,000社		300,000円
101	～	1,000件	40円 /件	2001	～		別途見積
1,001	～		30円 /件				
(*) 5,001件以上の請求書（おもて）データのアップロードは1件につき10円							

会社 会社単位で、下記の上限数までは無料で利用可能（上限数を超えて利用する場合は、月額システム使用料・セットアップ費用がかかる）
　請求データアップロード：5件まで
　手入力による請求書作成：100件まで

出所：会社資料

セグメント別の業績は次のとおり。

ASP受発注事業

▶ **売上高**　2,945百万円　（前期比11.9%増）　（会社計画2,847百万円）

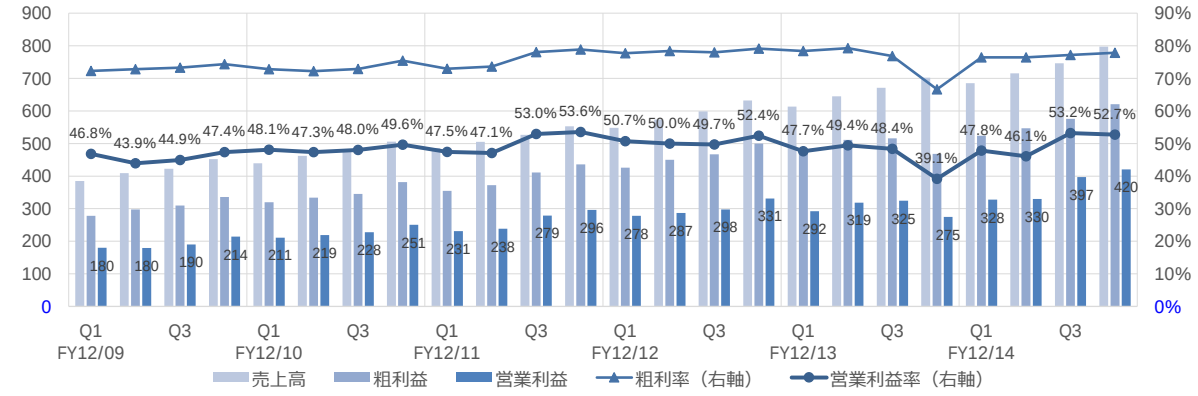
▶ **営業利益**　1,475百万円　（同21.8%増）　（同1,342百万円）

外食チェーン以外への業態の拡大

2014年12月期は、外食チェーン、給食会社、ホテル等の買い手新規稼動が通期に亘って順調に進み、買い手店舗数、売り手企業数が増加した。新規営業では、同社が重要視するアライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社等）からの紹介案件も継続的に発生。2014年12月期の新規契約先におけるアライアンスパートナー経由の比率は41%と前年度より上昇した。また、2013年12月期に新設した西日本営業所（大阪）による西日本エリアの新規案件も通期に亘り貢献し、取引先社数の増加を下支えした。

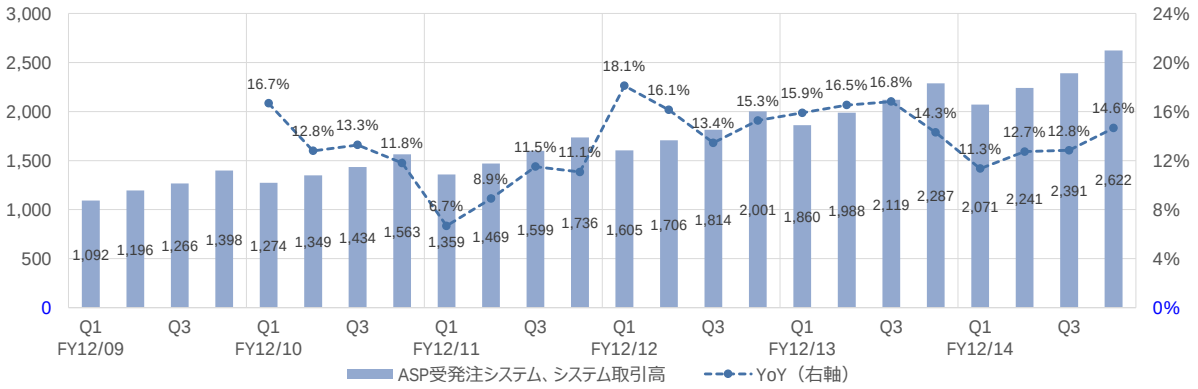
また、外食産業においては概ね約30%が受発注業務を自社システムで行っており、残り約70%を同社（約13%相当分）、従来の方式（紙やFAXベース）や他社（約57%相当分）で分けあっている。同社によると、自社システムを用いている大口先でも同社システムへの切り替えの動きも出つつあるとのこと。2015年12月期以降の取り込みを期待したい。

ASP受発注事業四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

ASP受発注事業、システム取引高推移（億円）



出所：会社資料よりSR作成

ASP規格書事業

▶ **売上高**　742百万円（前期比26.7%増）　（会社計画737百万円）

▶ **営業利益**　222百万円（同308.3%増）　（同181百万円）

2013年後半に国内で起きた食品誤表示の問題や、2014年7月に中国で起こった期限切れ食肉出荷問題等を受けての、外食産業における危機感、また、2014年9月の法改正（アレルギー物質の表示推奨項目に新たにカシューナッツとごまが加わる）に向けた、食品に対する管理意識の向上もあり、同事業への注目度も高まりをみせている。

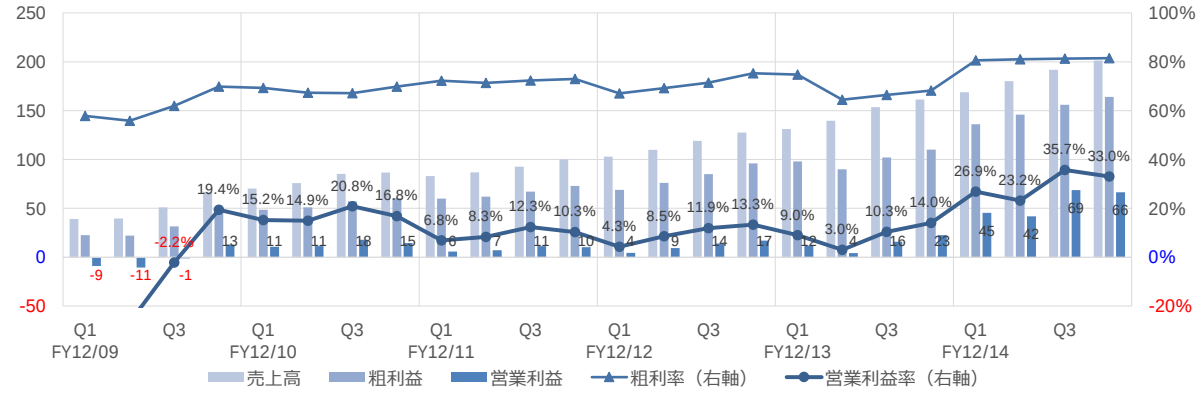
このような環境下、同社では食の安全・安心をサポートする「商品規格書」データベースシステムの利用拡大を推進し、大手外食・ホテルを中心に、食の安全・安心に対する取り組みとして、仕入商品の規格書の整備、アレルギー管理の強化を目的とした利用が進んだ。

2015年12月期に向けての好材料

また、1）大手外食・ホテルでの同社「ASP規格書システム」の採用は、大手外食・ホテルに商品を納入する卸会社を通じて他社への波及効果も期待される点、2）消費者庁で進められている食品表示法（2013年6月28日の公布日から2年以内に施行予定）における表示基準の動向、3）2014年12月に施行された改正景品表示法によって、メニューの誤表示に課徴金制度が導入される点（2014年11月27日の公布日から1年6ヶ月以内に導入予定）についても、SR社では注目をしている。

同社によると、食品表示法における表示基準の問題や2014年9月のアレルギー物質表示の法改正に対して多くの外食チェーンからの引き合いがきており、2015年12月期に向かっての好材料と捉えているとのこと。

ASP規格書事業四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

ASP商談事業

▶ **売上高**　807百万円（前期比12.5%増）　（会社計画812百万円）

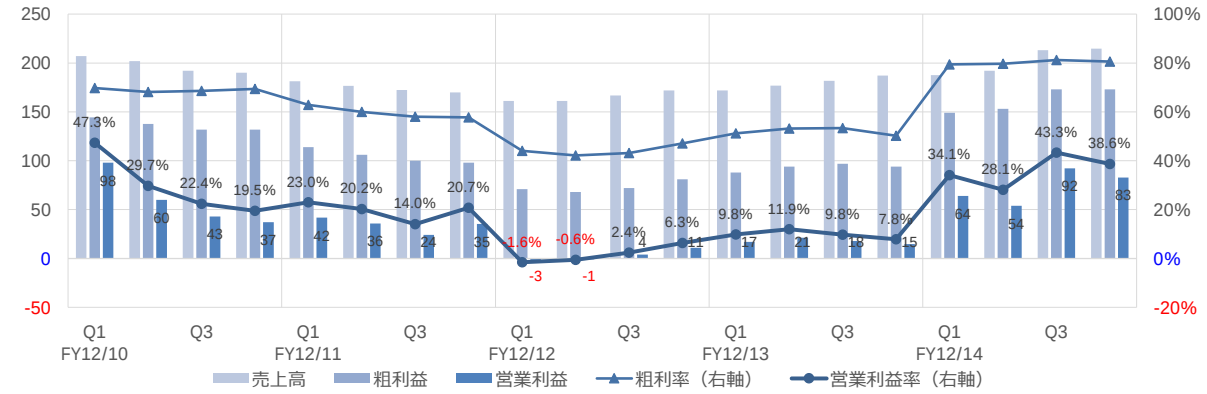
▶ **営業利益**　293百万円（同316.1%増）　（同270百万円）

全国でのセミナーの開催、取引活性化を目的としたメールマガジンの送信等の販促活動を行い、特に買い手新規数が堅調に増加した。また、売り手企業の収益拡大に貢献する新サービス「BtoB専用ホームページ」の利用が進んだとしている。

BtoB専用ホームページ

BtoB専用ホームページは買い手に対してより魅力的なホームページの作成を目指しており、1）社内業務負担及びコスト低減、2）既存取引先の囲い込みによる売上増、3）全国約7,000社の外食・ホテル・小売企業とのビジネスマッチングや調達情報約8,800件による顧客ニーズの把握などの販路拡大の効率化、を顧客に訴求している。セットアップ費用は200,000円（11月まではキャンペーン期間で100,000円）、月額固定料金が25,000円。また、受注システムとして活用した際の月100万円超の取引金額には従量料金が設定されている。

四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

ASP受注・営業事業

▶ **売上高**　393百万円（前期比17.6%増）　（会社計画639百万円）

▶ **営業利益**　34百万円　（前期は営業損失122百万円）　（同272百万円）

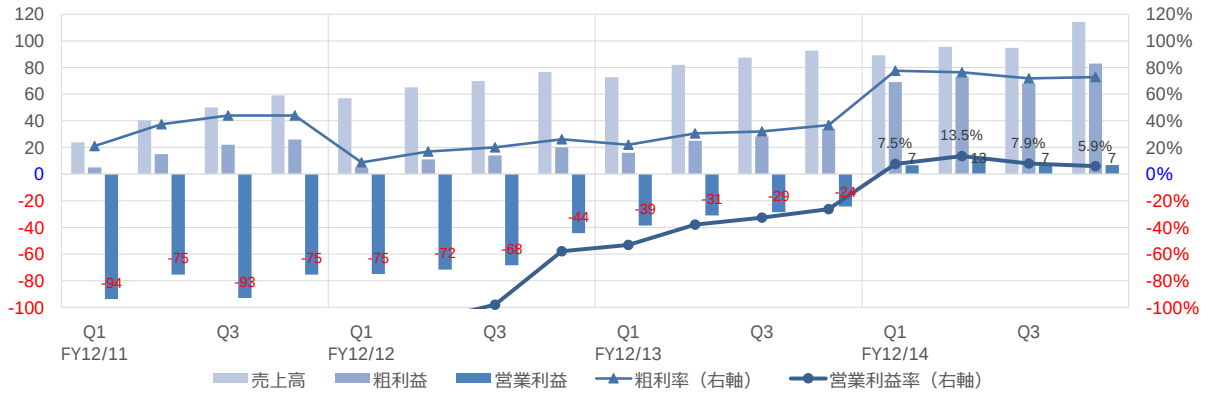
卸会社のデータ受注率及び売上の増加を目的としたコンサルティングや、卸会社の基幹システムとのデータ連動を推進し、発注店舗数の増加を図った。卸会社各社の基幹システムは多様であることから、データ連動作業が当初見通しより遅延傾向にある。しかしながら、データ連動を着実に進めることで、卸会社とWeb経由で取引をしていない先のデータも登録されることとなり、結果的に、発注店舗数の増加につながるとしている。

登録店舗数は約150,000社、発注店舗数の拡大が課題

現時点では、発注店舗数（2014年12月末時点、24,260社）の拡大には繋がっていないものの、前段階である登録店舗数は2013年12月期末比で着実に増加している（2014年9月末時点、約150,000社）。システム取引高自体は増加しており、既に利用している店舗における利用数は拡大していることがわかる。発注店舗数は増加傾向にはあるものの同社の期初見通しには達しておらず、それが同セグメントの計画未達に繋がっている。今後、発注店舗数に繋がるかどうかに引き続き注目したい。

また、美容業界向け「BEAUTY Info Mart（ビューティインフォマート）」、医療業界向け「MEDICAL Info Mart（メディカルインフォマート）」については、第3四半期と特に状況に変化はない。同社としては2015年12月期下期以降の増加を見込んでいる模様だ。

四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

クラウドサービス事業

- ▶ **売上高**　93百万円　（前期比28.2%増）　（会社計画156百万円）
- ▶ **営業損失**　40百万円　（前期は営業損失50百万円）　（同営業利益1百万円）

「Foods Info Rise 販促支援システム」の利用拡大、メニュー（レシピ）開発サービス、カタログ・レポート作成サービスの提供を推進した。利益面では、システム関連費用及び人件費等の経費により営業損失となった。

海外事業

- ▶ **売上高**　41百万円　（前期比5.2%増）　（会社計画64百万円）
- ▶ **営業損失**　29百万円　（前期は営業損失56百万円）　（同営業損失23百万円）

人件費等の経費により営業損失29百万円（前年同期は営業損失56百万円）となった。

中国

中国での「SaaSシステム」の第4四半期末の利用企業数は、第3四半期から2社減少し10社となった。

台湾

台湾では４月より「SaaS食品受発注システム」のサービスを開始し、６月から本格的に稼働している。同社では経営資源を中国から台湾へシフトし注力しており、第３四半期までの新規稼働は１社であったが第4四半期で1社増加し2社となった。

2013年12月期通期決算実績

2014年2月14日、同社は2013年12月期通期決算を発表した。売上高は「ASP受発注システム」「ASP規格書システム」を始めとする各システムの利用拡大により前年比14.7%増の4,339百万円となった。営業利益は、「次世代プラットフォーム」のリリース及び既存プラットフォームの償却期間短縮（5年定額償却から2013年12月期末までに償却を完了する方法に変更）によるソフトウェア償却費の増加、人件費等の増加を売上高の増加で吸収し、34.3%増益の1,095百万円となった。

会社計画（売上高4,388百万円、営業利益997百万円）に対しては、売上高がほぼ会社計画線であったが、5月に予定されていた次世代プラットフォームの稼働が9月に遅れたことによる償却費の後ずれ、販促費の計画未達などによる費用減もあり、営業利益は会社計画を9.8%上回って着地した。

市場環境ならびに市場シェア

市場環境に関して、同社グループが主に事業を展開する国内のBtoB（企業間電子商取引）市場は、2012年のインターネットによる企業間電子商取引が前年比4.1%増（前年は1.7%増）の178兆円（同171兆円）、全ての商取引に対する電子商取引の割合であるEC化率が前年比1.4ポイント増（同0.5ポイント増）の17.5%（同16.1%）と着実に拡大した。

新規顧客開拓の進展・既存顧客の新規事業所向けの増加もあり、同社の「FOODS Info Mart」利用企業社数は拡大し、2013年12月期は前年比2,723社増の34,202社（2012年は同5,744社増の31,479社）、システム取引高は前年比16.6%増の8,618億円（2012年は同16.7%増の7,394億円）となった。

その結果、同社推定の市場シェアは上昇基調が続き、2013年は前年比1.8ポイント上昇の12.4%となった。市場シェアの上昇幅が2010年の1.0ポイント、2011年の1.2ポイント、2012年の1.4ポイントから2013年は1.8ポイントとなり、加速している。同社では市場シェア上昇の背景として、1) フード業界における知名度の浸透、2) 外食チェーン顧客の継続的な獲得、3) 給食・ホテルといった業界への広がり、4) アライアンスパートナーとの良好な関係、5) 大阪営業所か稼働したこと等による国内でのエリア展開などの成功をあげている。エリアと業態を拡大させていく戦略が順調に進んでいることが窺われる。ホテル・旅館業界向けは2014年12月期も「ホテル・旅館再生化セミナー」を開催するなど、積極的に拡大を図っていく計画にある。

ASP受発注事業

売上高2,631百万円（前期比11.8%増）、営業利益1,210百万円(同1.4%増)
「ASP受発注システム」は、外食チェーン等の買い手新規稼働が順調に進み、買い手店舗数・売り手企業数が増加した。新規営業では、アライアンスパートナーからの紹介案件が継続的に発生し、上述のように市場シェア拡大に寄与した。

ASP規格書事業

売上高586百万円（同27.5%増）、営業利益54百万円（同21.1%増）
「APS規格書システム」は、食の安全・安心をサポートする「商品規格書」データベースシステムとして、メーカー・卸会社・買い手企業、及び各取引先において利用拡大が推進された。また、新システム「ASPメニュー管理システム」の提供を開始した。

2013年は、年後半に起きた食品誤表示の問題や、2014年9月の法改正（アレルギー物質の表示推奨項目に新たにカシューナッツとごまが加わる）に向けた、食品に対する管理意識の高まりも追い風になった。

ASP商談事業

売上高717百万円（同8.5%増）、営業利益70百万円（同6.1倍）
「ASP商談システム」の売り手企業はセミナーによる新規数の増加により純増が継続した。また、買い手企業は初年度無料キャンペーンが2012年末で終了したことによる新規数の減少がみられたが解約数の低減で純増を維持した。

営業利益の大幅増（前期比59百万円増）は、売上原価の大半を占めるソフトウェア償却費の減少と売上成長が要因。2013年12月期のソフトウェア償却費は前期比9百万円減の272百万円となり、売上原価の80%を占めた。

ASP受注・営業事業

売上高335百万円（同24.7%増）、営業損失123百万円（前期は営業損失259百万円）
「ASP受注・営業システム」は卸会社とその取引先店舗の新規稼働及び利用拡大が推進された。また、美容業界向け「BEAUTY Info Mart」医療業界向け「MEDICAL Info Mart」の実績作りが行われた。ソフトウェア償却費・人件費等の経費負担から営業損失となったが、売上増により損失額は着実に減少した（2013年12月期売上原価231百万円の内、ソフトウェア償却費は204百万円）。

売上高は期初会社計画458百万円に対して124百万円の未達となった。ただし同社では、ブレークポイントとなる発注店舗数4万社獲得に向けた素地は出来てきたととらえており、2014年12月期に売上高は90%増の639百万円、営業利益は黒字転換し272百万円を見込んでいる。

クラウドサービス事業

売上高73百万円（同75.2%増）、営業損失50百万円（前期は営業損失81百万円）
「Foods Info Rise 販促支援システム」のメーカー利用の拡大及び卸会社向け有料サービスの提供、メニュー開発サービスが推進された。システム関連費用（ソフトウェア償却費・データセンター費）及び人件費等の経費負担から営業損失となったが、売上増により損失額は減少した。

海外事業

売上高39百万円（同2.5倍）、営業損失56百万円（前期は営業損失92百万円）
北京・上海を拠点に「SaaSシステム」の新規営業・稼働が推進され、また、システム受託開発が行われた。データセンター費及び人件費等の経費負担から営業損失となった。

2012年12月期通期決算実績

2013年2月14日、同社は2012年12月期通期決算を発表した。

同社グループが主に事業を展開する国内のBtoB（企業間電子商取引）市場は、2011年のインターネットによる企業間電子商取引が前年比1.7%増の171兆円、全ての商取引に対する電子商取引の割合であるEC化率が前年比0.5ポイント増の16.1%と着実に拡大した（出所：経済産業省「2011年度我が国の情報経済社会における基盤整備」）。

売上高は、「ASP受発注システム」、「ASP規格書システム」の順調な利用企業数の増加、「ASP受注・営業システム」の利用拡大により、システム使用料が増加し、前年比13.9%増の3,785百万円となった。一方、中期経営計画で示されていた通り、既存システムの償却期間短縮（5年定額償却から2013年12月末までに償却を完了させる方法に変更）により、売上原価は同21.2%増の1,306百万円となったほか、今後の事業成長、組織体制の強化に向けた採用（新卒が中心）による人件費増で、販管費は同4.2%増の1,663百万円となった。もっとも、売上の増加がこうしたコスト増加を上回った結果、営業利益は同25.6%増の815百万円、経常利益は同26.4%増の815百万円となった。当期純利益は、連結子会社インフォマートインターナショナルの資産（のれん、無形固定資産等）の減損処理等による特別損失計上（合計114百万円）により、前年比2.2%増の496百万円に留まった。

同社は通期会社予想の修正を2012年10月31日に行ったが、修正後の数値対比で、売上高は10百万円、経常利益は45百万円、当期純利益は126百万円上回った格好だ。経常利益の上振れ要因としては、売上高が予想を上回ったことに加え、売上原価、販管費の一部未発生が、当期純利益については、経常利益の上振れに加え、特別損失に関する税金計算の変更によって法人税等合計額が想定よりも減少したことが指摘されている。

「ASP受発注システム」の順調な利用拡大、「ASP商談システム」の買い手向けキャンペーンにより、利用企業数は2011年12月期末比5,744社増の31,479社となった。

同社は、「ASP受発注システム」の好調さの理由として、1）アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社）からの紹介が増えつつあること、2）既存の東名阪の顧客に加えて、それ以外の地域の外食チェーンを中心とした買い手新規企業数が増加していること、3）導入する業態が外食チェーンからホテル・旅館、給食・惣菜などへと広がりつつあること等を挙げている。同社によれば、アライアンスパートナーからの紹介案件が新規案件に占める比率は約40%、同社の認知度向上やサービス実績の積み重ねとともに年々その比率は高まりつつあるとのことである。

「ASP受発注システム」と「ASP受注・営業システム」のシステム取引高は、2012年12月期通期で7,394億円（前年同期比16.7%増）であり、外食産業の食材仕入市場の規模のシェア10%を突破したものと推定される。同社は、シェア10%を従来からシェアアップが加速する分岐点とみていたと述べているが、いよいよその水準に到達したといえよう。また、今後の成長には、次世代プラットフォーム「B to B & クラウドプラットフォーム」が完成・始動することも寄与するものと思われる。ちなみに、2012年12月期末の「ASP受発注システム」買い手企業数は1,082社だが、同社は将来的に3,000社まで伸ばす余地があるとみている。

注：2011年外食産業市場規模23兆475億円（出所：外食産業総合調査研究センター）から仕入金額を30%の前提で計算すると同社が対象とする市場規模は6兆9,142億円となる。同社の2012年12月期FOODS Info Martシステム取引高は7,394億円であり、シェア10.7%となる。

「ASP規格書システム」は、卸・メーカーにおいて自社管理システムとしての利用が進み、順調な実績となった。

「ASP商談システム」は底入れの兆しがみられる。具体的には、売り手企業がセミナーによる新規数増加と解約数の減少により2012年12月期第1四半期会計期間で底を打ち、以後純増が継続している。一方、買い手企業数は2011年12月期より初年度無料キャンペーンを実施していることもあって、新規企業数の大幅な増加が続いている。同社は今後の課題として決済代行システム取引の活性化を指摘している。

「ASP受注・営業システム」は期初計画を下回った格好。同システムは、食品卸企業を主な対象として、食品卸企業が小規模個店（チェーン化されていない小規模の飲食店等）に対しWeb受注、Web営業を行うことを可能とする仕組みである。2012年12月期末時点で同システムのユーザーである受注卸社数は150社だが、その150社が登録している取引先店舗が約35万店舗ある模様。そのうち、既に約38,000店舗が同システムに登録済みであり、実際に発注を行っている店舗数（発注店舗数）が17,946店舗であった。つまり後は、どの時点で卸企業が同システムに慣れて、自社の顧客である小規模個店に利用を呼び掛けるか、あるいは既に登録している店舗が実際に発注を行うかというタイミング待ちの側面も強い。そうしたタイミングを計ることは難しいものの、同社は、現在の「ASP受注・営業システム」の状況について、「ASP受発注システム」の初期段階に似ているとして、計画は下回ったものの、将来的なポテンシャルを感じていると述べている。

「クラウドサービス」も期初計画を下回った。ただし、2012年7月からメニュー（レシピ）開発サービスを提供開始するなど、各種取り組みを行っていることもあり、同社は2013年12月期以降に期待している模様である。実際、メーカー利用者数は2012年12月期第4四半期に急増し100社となるなど、各種施策が効果を発揮し始めた兆しも見受けられる。

「海外事業」も2012年12月期は苦戦した。中国のグループ会社を中心に北京・上海を拠点として各システムの新規営業・稼働を推進しており、発注店舗数は外食チェーンを中心に465店舗、月システム取引高は7,878千元（107百万円）となった。SR社は、同社の海外事業について昨今の日中情勢もあり、様々な選択肢を探っている段階にあると認識している。

トピックス

「ASPメニュー管理システム」をスタート

外食企業を対象に2013年1月17日にリリースした新サービス。それまでエクセルなどでバラバラに管理していた「原価管理」、「アレルギー管理」、「調理工程」を一元管理し、本部や指定した店舗と情報を共有できるシステム。同社によれば、メニューの原価・原価率・アレルギー情報を自動算出でき、業務の効率化がはかれるほか、メニュー作成から閲覧、編集まで各工程で権限を設けられるため、あらゆる運用パターンに対応できるとのことだ。

なお、「ASPメニュー管理システム」は、「ASP受発注システム」、「ASP規格書システム」とデータ連係ができる。つまり、原価率算出に際しては、「ASP受発注システム」の仕入データ・棚卸データと連携するため、入力に手間がかからず正確な数値で算出することが可能となる。また、アレルギーや原産国情報に関しては、「ASP規格書システム」と連携するため、入力の手間がかからず正確な情報を算出することが可能である。

システム使用料は月間契約であり、初期導入費用が30万円、1ID当たりのシステム使用料は本部が10,000円/月、店舗が500円/月である（いずれも税別）。

損益計算書

損益計算書（百万円） （百万円）	FY12/09 連結	FY12/10 連結	FY12/11 連結	FY12/12 連結	FY12/13 連結	FY12/14 連結	FY12/15 会社予想
売上高	**2,945**	**3,043**	**3,324**	**3,785**	**4,339**	**4,980**	**5,948**
YoY	-	3.3%	9.2%	13.9%	14.7%	14.8%	19.4%
売上原価	1,012	974	1,079	1,306	1,490	1,145	1,475
売上総利益	**1,934**	**2,069**	**2,246**	**2,478**	**2,849**	**3,835**	**4,473**
YoY	-	7.0%	8.5%	10.4%	15.0%	34.6%	16.6%
利益率	65.6%	68.0%	67.6%	65.5%	65.7%	77.0%	75.2%
販管費	1,206	1,463	1,596	1,663	1,754	1,890	2,190
売上高比	40.9%	48.1%	48.0%	43.9%	40.4%	37.9%	36.8%
営業利益	**728**	**606**	**650**	**815**	**1,095**	**1,945**	**2,283**
YoY	-	-16.8%	7.3%	25.5%	34.3%	77.7%	17.4%
利益率	24.7%	19.9%	19.5%	21.5%	25.2%	39.1%	38.4%
営業外収益	0	3	2	9	21	22	
営業外費用	0	3	6	9	9	5	
経常利益	**727**	**605**	**645**	**815**	**1,107**	**1,962**	**2,279**
YoY	-	-16.8%	6.6%	26.4%	35.8%	77.2%	16.2%
利益率	24.7%	19.9%	19.4%	21.5%	25.5%	39.4%	38.3%
特別利益							
特別損失	31	9	23	114	30	33	
法人税等	302	324	361	311	458	779	
税率	43.3%	54.3%	58.0%	44.3%	42.6%	40.4%	
当期純利益	**406**	**353**	**361**	**496**	**631**	**1,178**	**1,404**
YoY	-	-13.1%	2.2%	37.6%	27.1%	86.6%	19.2%
利益率	13.8%	11.6%	10.9%	13.1%	14.5%	23.7%	23.6%

一株当りデータ （株式分割調整後、円）	FY12/09 連結	FY12/10 連結	FY12/11 連結	FY12/12 連結	FY12/13 連結	FY12/14 連結	FY12/15 会社予想
EPS	7.4	6.3	6.4	8.7	10.9	19.9	23.3
EPS （潜在株調整後）	6.8	5.9	6.1	8.3	10.5	9.9	23.3
DPS	3.8	4.1	4.5	3.7	5.3	9.7	11.8
BPS	41.0	43.1	45.3	49.6	55.1	66.8	

出所：会社資料よりSR作成

同社は2005年12月5日付で株式分割（1：5）を行っていたほか、2013年1月1日付にも株式分割（1：200）を、2013年7月1日付けで株式分割（1:2）を、2014年1月1日付けで株式分割（1:2）、2015年1月１日付けで株式分割（1:2）を実施した。

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績 （百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結
売上高（期初予想）	3,067	3,445	3,611	3,871	4,388
売上高（実績）	2,945	3,043	3,324	3,785	4,339
期初会予と実績の格差	**-4.0%**	**-11.7%**	**-7.9%**	**-2.2%**	**-1.1%**
営業利益（期初予想）	721	800	637	568	997
営業利益（実績）	728	606	650	815	1,095
期初会予と実績の格差	**0.9%**	**-24.3%**	**2.0%**	**43.5%**	**9.8%**
経常利益（期初予想）	720	800	630	559	988
経常利益（実績）	727	605	645	815	1,107
期初会予と実績の格差	**1.0%**	**-24.3%**	**2.4%**	**45.9%**	**12.0%**
当期利益（期初予想）	417	463	355	327	594
当期利益（実績）	406	353	361	496	631
期初会予と実績の格差	**-2.5%**	**-23.7%**	**1.6%**	**51.8%**	**6.2%**

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2010年12月期に関しては、新規事業であった「ASP受注・営業システム」、「海外ライセンス事業」、「クラウドサービス」などの立ち上げが当初計画に届かず、期中に通期会社予想の下方修正を余儀なくされた。
一方、2012年12月期は、売上高は、「ASP受注・営業事業」、「クラウド事業」、「海外事業」の進捗の遅れで期初計画をわずかに下回ったが、営業利益、経常利益、当期純利益は売上原価及び販管費が期初予想を下回ったことによって、大幅な超過達成となった。

なお、販管費は、経費抑制等によるが、売上原価の計画下振れ要因としては、「次世代プラットフォーム」のシステムリリースの大半が当初予想より期ズレしたことに伴うソフトウェア償却費の未発生も大きい。

貸借対照表

貸借対照表　（百万円）	FY12/09 連結	FY12/10 連結	FY12/11 連結	FY12/12 連結	FY12/13 連結	FY12/14 連結
資産						
現金・預金	747	551	1,020	584	620	801
売掛金	673	713	796	886	1,036	1,277
その他	138	96	94	94	130	154
流動資産合計	**1,558**	**1,360**	**1,910**	**1,564**	**1,786**	**2,233**
有形固定資産合計	**25**	**36**	**42**	**51**	**45**	**37**
投資有価証券			30	30	0	0
長期貸付金	54					
敷金及び保証金	99	65				
投資その他の資産合計	**156**	**66**	**94**	**202**	**307**	**200**
ソフトウエア	1,167	1,488	1,805	1,186	2,725	2,768
ソフトウエア仮勘定	71	143	487	1,640	109	438
のれん		100	80	0		
その他	10	13	14	14	15	15
無形固定資産合計	**1,247**	**1,744**	**2,386**	**2,840**	**2,849**	**3,221**
固定資産合計	**1,428**	**1,846**	**2,522**	**3,093**	**3,202**	**3,457**
資産合計	**2,986**	**3,205**	**4,431**	**4,657**	**4,988**	**5,690**
負債						
買掛金	189	174	177	148	160	157
短期有利子負債			424	688	688	520
その他	424	459	523	632	841	970
流動負債合計	**613**	**633**	**1,124**	**1,468**	**1,689**	**1,647**
長期有利子負債			576	288		
固定負債合計	**0**	**0**	**587**	**299**	**13**	**13**
負債合計	**613**	**633**	**1,711**	**1,767**	**1,702**	**1,661**
純資産						
資本金	1,001	1,001	1,001	1,001	1,029	1,057
資本剰余金	438	438	438	438	466	494
利益剰余金	1,069	1,180	1,269	1,494	1,867	2,602
自己株式	-204	-162	-90	-35	-36	-36
少数株主持分	81	141	131	24	28	
純資産合計	**2,373**	**2,572**	**2,720**	**2,890**	**3,286**	**4,029**
運転資金	485	539	619	738	875	1,120
有利子負債合計	0	0	1,000	976	688	520
ネット・デット	-747	-551	-20	392	68	-281

出所：会社資料よりSR作成

資産

同社の有する主な資産はソフトウェア、現預金である。売掛金が計上されているが、これは主に同社が「ASP商談システム」の「決済代行システム」を通じて引き受けた債権である。「決済代行システム」に関しては前述した通り、同社は信用リスクを取っていない。

負債

同社は、2010年12月期まで有利子負債を有していなかったが、2011年12月期より「Foods Info Mart」等のシステム開発（2013年12月期完成）に伴い、借入を行っている。もっとも、現預金も考慮すれば、ネットキャッシュの状況であり、借入金も返済が進んでいる。

純資産

2006年8月に有償一般募集、2006年9月に有償第三者割当増資を実施。それ以外、2006年8月から2007年11月にかけてと2013年12月期に新株予約権の権利行使に伴い資本金が増加した。それ以外は基本的に当期純利益の計上に基づく内部留保の増減に応じて変動してきた。自己資本比率は2013年12月期で65.3%である。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書（百万円）	FY12/09 連結	FY12/10 連結	FY12/11 連結	FY12/12 連結	FY12/13 連結	FY12/14 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	743	755	895	1,284	1,710	1,878
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-655	-888	-1,311	-1,482	-1,186	-1,145
FCF (1+2)	**89**	**-133**	**-416**	**-198**	**524**	**733**
財務活動によるキャッシュフロー	-113	-53	892	-241	-491	-555
減価償却費及びのれん償却費 (A)	388	499	638	944	1,113	749
設備投資 (B)	-553	-891	-1,277	-1,487	-1,182	-1,136
運転資金増減 (C)	79	54	80	119	137	245
単純ＦＣＦ (NI+A+B-C)	**162**	**-93**	**-358**	**-166**	**425**	**546**

出所：会社資料よりSR作成

営業キャッシュフロー

同社の場合、運転資金は少額であり、営業キャッシュフローは当期純利益や減価償却費によって主に変動してきた。

投資キャッシュフロー

設備投資は主に「Foods Info Mart」等のシステム開発に伴うソフトウェアへの投資が主体であり、投資キャッシュフローは無形固定資産の取得に伴う支出が主な変動要因となっている。

財務キャッシュフロー

2011年12月期に借入を行った後は、基本的には配当金の支払い及び借入金の返済による支出等が主な変動要因である。

その他情報

沿革

代表取締役社長の村上氏は、事業家となることを目指しつつ様々な業界に携わってきたが、30歳を過ぎた頃から、1）誰も手掛けていない、2）世の中の役に立つ、3）顧客が喜んでいることを実感できる、等を念頭に本格的に起業を決意。折しも仕事で知り合った百貨店の役員から、「百貨店の仕事で景気の影響を受けないのは食品、化粧品、ブランド品だ」というアドバイスを受け、その中では相対的に馴染みのあった食品関係の起業を思い立つに至ったという。

1997年頃からそのための市場調査を開始したが、当時は「もっと広く販売したいけど営業費用が足りない」「もっといろんな食品を仕入れたいけど情報が足りない」という売り手、買い手のニーズが確かに存在する一方、売り手と買い手をマッチングさせる媒体は皆無であった。雑誌の形で買い手に配布することや展示会形式なども考えたが、それらは資本がかなり必要になる。そこで、インターネットが今後の普及を予感させたこと、さらに食品業界に特化したB to Bサイトが当時1件もなかったことに着目し､ベンチャービジネスとして1998年2月に同社を設立した。

同年6月から「e マーケットプレイス（「食品食材市場」、現ASP商談システム）」のサービスを開始したが、同社は設立直後から「順調」な船出を切った。村上氏はこの理由について、インターネットに注目が集まりはじめていた世間の風潮と会社設立時期のタイミングの良さ､単価が小さい食品をB to Bサイトで扱うことへの潜在的なニーズ、大企業のみならず中堅中小企業をもターゲットとしたこと、などが背景にあったとみている。

実際、2000年に事業展開のための増資を行った際には、三菱商事株式会社（東証1部8058）、三井物産社のほか、米ベンチャー・キャピタルICGの日本法人であったICGジャパン株式会社（現：ハチソンハーバーリングテクノロジーインベストメンツリミテッド）も出資を行っている。また、2000年には、外食産業の業界団体である社団法人日本フードサービス協会と、2001年にはスーパーマーケットの業界団体である社団法人日本・セルフサービス協会（現：一般社団法人新日本スーパーマーケット協会）などと共同事業を立ち上げ、買い手企業へのシステム導入を図っている。

この間、国内で総合商社やベンチャー企業が2000年頃に立ち上げたeマーケットプレイスは、利用が伸びず多くが閉鎖。ピークの2001年頃に約300あった市場の数は2003年頃までには約50まで減少している。

創業後4年ほどで同社のサービスの利用企業は約3,000社までに増加した。しかし、同時に解約も増えるなど、利用企業の入れ替わりが激しくなった。その原因を利用企業へのヒアリングなどを通じて探ったところ、売り手企業である食品卸と買い手企業である外食チェーン店とで同社のシステムの利用頻度が異なることがわかったという。すなわち、売り手企業は日々使用するが、買い手企業は新規取引先を発掘する際のみ使用するケースが多く、年に数回しか使用していないということであった。買い手企業に再度ヒアリングしたところ、日常業務に使える仕組みだったらいいということと、決済代行の仕組みを新規取引先のみならず既存の取引先とも使えたらいいというニーズが圧倒的に多かったとのことである。こうした意見をブラッシュアップした上で実現したのが、2003年2月よりサービスを開始した「ASP受発注システム」であった。「ASP受発注システム」は、その後、順調に売上を拡大し、同社の主力事業へと育った。

その後、2005年には、食の安心・安全が揺らぐ数々の不祥事が取り沙汰される中で「FOODS信頼ネット（現ASP規格書システム）」のサービスを開始。2006年には、東証マザーズに上場した。

2009年以降は、海外事業や他業界への横展開など、新規事業を活発化させている。2009年には、株式会社インフォマートインターナショナルを設立し、海外、特に中国へ展開する上での足場を築いた。2011年より、医療、理美容業界へと事業の横展開を行っている。きっかけとなったのは、当該業界の卸会社からの問い合わせであったという。もっとも、村上氏は同社を起業した時から、まずはフード業界を中心に展開し、ある程度軌道に乗ったら、それをフード業界以外の業界へと広げていくことを考えていたと述べている。

1998年2月　フード業界企業間電子商取引（B to B）プラットフォーム「FOODS Info Mart」の運営を行うことを目的として株式会社インフォマートを設立
6月「eマーケットプレイス」のサービス開始
2000年　7月　日本フードサービス協会と外食産業向「JF FOODS Info Mart」の共同事業を開始
10月三菱商事株式会社（東証1部8058）、三井物産株式会社、三和キャピタル株式会社（現：三菱UFJキャピタル株式会社）、ICGジャパン株式会社（現：ハチソンハーバーリングテクノロジーインベストメンツリミテッド）による資本参加
11月「決済代行システム」のサービス開始
2001年　6月「アウトレットマート」のサービス開始
7月社団法人日本セルフ・サービス協会 （現：一般社団法人新日本スーパーマーケット協会）と小売業界向 JSSA FOODS Info Mart（現：NSAJ FOODS Info Mart） 事業の共同事業開始
7月「The business mall」に関して大阪商工会議所と業務提携
2002年　9月「自動マッチングシステム」のサービス開始
2003年　2月「ASP受発注システム」のサービス開始
2005年　4月「FOODS信頼ネット」のサービス開始
2006年　8月　東京証券取引所マザーズ上場
2008年　3月「FOODS信頼ネット」を「ASP規格書システム」と改め、サービス開始
2009年　5月　海外事業展開に向け株式会社インフォマートインターナショナルを香港に設立
8月北京にInfomart (Beijing) Consulting Limited Companyを設立
11月「ASP受注・営業システム」のサービス開始
2010年　1月　メーカー・卸間クラウド型システム提供会社「株式会社インフォライズ」を設立
2011年　3月　初の他業界展開「BEAUTY Info Mart」（理美容業界）・「MEDICAL Info Mart」（医療業界）のサービス開始
12月「ASP受発注システム」のスマートフォン・タブレット端末対応機能「スマ for 店長」サービス開始
2012年　3月　インフォマートのシステム活用によるペーパーレス化をCO2排出削減結果として示す「ECO Mart」オープン
2013年　1月「ASPメニュー管理システム」のサービス開始
8月大阪に西日本営業所を開設
9月「WORLD FOODS Navi」のサービス開始
2014年　2月「BtoB F-Marketing」のサービス開始
4月台湾版「FOODS Info Mart」のサービス開始
4月フード業界に特化した情報ポータルサイト「フーズチャネル」オープン
5月「ASP商談システム」の「B2B専用ホームページ」サービス開始
11月「ASP請求書システム」のサービス開始

グループ会社

- **株式会社インフォライズ**：出資比率は同社が51%、株式会社日立システムズが49%。メーカー・卸売間におけるクラウド型販売促進情報プラットフォームの提供を行う
- **株式会社インフォマートインターナショナル（Infomart International Ltd.）**：出資比率は同社が66.7%、三井物産グローバル投資株式会社が33.3%。海外におけるフード業界企業間電子商取引プラットフォームのライセンス販売を行う
- **インフォマート北京コンサルティング有限公司（Infomart (Beijing) Consulting Limited Company）**：インフォマートインターナショナル社が100%出資。中国におけるフード業界企業間電子商取引プラットフォームのコンサルティングサービスを行う

ニュース＆トピックス

2013年10月

2013年10月31日、同社は株式分割を行うと発表した。

同社は、2013年12月31日を基準日として、普通株式を1株につき2株の割合をもって分割する予定としている。

大株主

大株主上位10名	所有株式数の割合
村上　勝照	16.77%
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LIMITED	13.44%
米多比　昌治	6.38%
一色　忠雄	3.68%
STATE TRUST BANK AND TRUST COMPANY（常任代理人：みずほ銀行）	3.53%
藤田　尚武	3.11%
株式会社三菱東京UFJ銀行	2.63%
株式会社ジェフグルメカード	2.63%
STATE TRUST BANK AND TRUST COMPANY（常任代理人：香港上海銀行）	2.60%
MSIP CLIENT SECURITIES	2.43%

出所：会社データよりSR社作成
2014年12月31日現在

株主還元

同社は配当方針として、個別業績に基づいた配当性向50%以上を目標としている。

トップ経営者

村上　勝照　代表取締役社長

1965年生まれ。1984年に山口県信用農業協同組合連合会に入社。1995年の株式会社ホームクリエーション入社、代表取締役社長就任などを経て、1998 年に当社を設立、代表取締役社長に就任（現任）。

従業員

2014年12月末現在、連結ベースで従業員数は331名。単体ベースの従業員数は314名（正社員252名、派遣従業員62名）、平均年齢は33.5歳、平均勤続年数は4.99年であった。

IR活動

同社は、第2四半期、および決算期の業績発表後に決算説明会を開催している。

企業概要

企業正式名称	本社所在地
株式会社インフォマート	105-0012東京都港区芝大門1-16-3 芝大門116ビル
代表電話番号	**上場市場**
03-5776-1147	マザーズ（東京）
設立年月日	**上場年月日**
1998年2月13日	2006年8月8日
HP	**決算月**
http://www.infomart.co.jp/index.asp	12月
IRコンタクト	**IRページ**
	http://www.infomart.co.jp/ir/press/index.asp
IRメール	**IR電話**
ir@infomart.co.jp	03-5777-1710

株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。SR社の現在のレポートカバレッジは以下の通りです。

株式会社アイスタイル
あい ホールディングス株式会社
株式会社アクセル
アクリーティブ株式会社
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
アートスパークホールディングス株式会社
株式会社イエローハット
イオンディライト株式会社
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社インテリジェント ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社イード
株式会社Aiming
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
亀田製菓株式会社
株式会社ガリバーインターナショナル
カルナバイオサイエンス株式会社
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
グランディハウス株式会社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
株式会社ココカラファイン
コムシスホールディングス株式会社
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
株式会社ザッパラス
シップヘルスケアホールディングス株式会社
シンバイオ製薬株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
GCAサヴィアン株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー·ディー·マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社ダイセキ
株式会社チヨダ
株式会社ティア
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
長瀬産業株式会社
ナノキャリア株式会社
日進工具株式会社
日清紡ホールディングス株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
日本駐車場開発株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
株式会社VOYAGE GROUP
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社マネースクウェアHD
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を受託するよう各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

株式会社シェアードリサーチ／Shared Research.inc
東京都文京区千駄木3-31-12
http://www.sharedresearch.jp
TEL：(03)5834-8787
Email: info@sharedresearch.jp